جوزيف ميسينجر

المعاني الخفية لحركات السياسيين



Flammarion

جوزيف ميسينجر

المعاني الخفية لحركات السياسيين

ترجمة
د. عقيل الشيخ حسين
عبير منذر

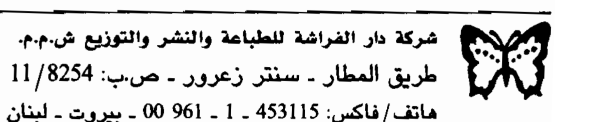


Flammarion

ISBN 978-9953-15-458-9

العنوان الأصلي لهذا الكتاب باللغة الفرنسية

Les gestes des politiques



شركة دار الفراشة للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.م.
طريق المطار - سنتر زعرور - ص.ب: 11/8254
هاتف/فاكس: 453115 - 1 - 961 00 - بيروت - لبنان
00 961 - 1 - 450950
Email: info@darelfarasha.com
http: www.darelfarasha.com

ملخص المحتويات

توطئة

«أول شخص يقول الحقيقة.. يجب أن يُعدم»

مثلما أن لكل منا كلمات يفضّل استعمالها على غيرها، ونعوتاً يصطفيها ويكررها وحركات يقوم بها ووضعيات جسدية يتخذها، كذلك السياسيون: لهم حركاتهم التي تكشف الكثير عما لا يقولونه. فهناك من يشبك ذراعيه على صدره عندما يجد نفسه «محشوراً»، وهناك من يشدّ على قبضتيه لكي يتشجّع ويجيّش الجماهير، وهناك من يوجّه إصبعه متهماً خصمه.

إذاً لكل رجل من رجال السياسة حركة أو علامة تميّزه، وهذه الحركات ليست من دون معنى، فهي تفضح نوايا صاحبها.

هيا، ابدأوا بوضع الديكور!

«من ينسى الذهاب إلى صندوق الاقتراع لا يستحق العيش في بلد ديموقراطي»

«الشعب الذي يعيش بلا رؤية يهلك» على ما يقوله الكتاب المقدس. لذا أقترح عليكم أن نعود إلى الحياة، انطلاقاً من نظرة مختلفة تماماً للسياسيين.

لكي تتمكنوا من الغوص في هذا الكتاب المميز، لا بد لنا أن نزودكم بالمعايير اللازمة التي تخولّكم التعرف إلى النمط الحركي الذي تنتمون إليه. فمعرفة ذلك النمط أساسية جداً لأنها تمكنكم من التعرف إلى جميع الشخصيات السياسية التي تصادفونها تبعاً لمعيار فريد تماماً من نوعه: **«هل تنتمي تلك الشخصية إلى قبيلتكم الحركية أم إلى قبيلة أخرى؟»**. وذلك أياً كانت الجهة السياسية التي تؤيدونها.

ما أدعوكم إليه بوجه عام هو عبارة عن لعبة اكتشاف نفسية السياسيين من خلال الحركات. إنها لعبة يتيسر فهم قواعدها من قبل الجميع، وهدفها هو مساعدتكم في اختيار المرشح الأقرب إلى صورة مرشحكم المثالي. لأننا في النهاية لا يجب أن نخدع أنفسنا. فانتخاب المرشحين لا يرتكز عادة إلى برنامج بل إلى شخص معين وما يتمتع به هذا أو ذاك من كاريزما،

وأحياناً وليس دائماً، إلى كونه ينتمي إلى هذا أو ذاك من المعسكرات في المشهد السياسي العام.

من المؤكد أنكم إذا كنتم من ذوي الميول اليسارية، لن تصوتوا ليمينيّ حتى ولو كان ينتمي إلى قبيلتكم الحركية. ولكن إذا كان أحد اليساريين ينتمي إلى قبيلتكم الحركية، فإنكم ستنظرون إليه بعين جديدة، وستراودكم فكرة إعطائه صوتكم الانتخابي حتى ولو لم يخطر لكم ذلك من قبل. فالمسألة مسألة موقف عاطفي: التعاطف أو النفور الطبيعيان لا ينجمان عن حالة الطقس في الخارج، بل عن مزاجكم، أو عن انجذاب أو نفور غامضين يعبِّر كل منهما عن نفسه من خلال حركاتكم. يمكننا، لأسباب عديدة، أن نجد هذا المرشح أو ذاك قريباً من القلب، أو متصنعاً، أو منكمشاً.

كل شيء على المكشوف

أنوف جميع الكذابين تصبح أكثر طولاً عندما يكذبون ما عدا أنوف رجال السياسة.

«الحياة السياسية في أيامنا لا ترحب بالمثقفين، لأن الطبقة السياسية لا تعرف معنى كلمة تفكير»، على ما تقوله كورين ماير. كان عليّ أن أفطن لذلك عندما رفعت طلباً إلى الـ577 نائباً (في فرنسا) طلبت إليهم أن يتفضل كل منهم بإعطائي ثلاث حركات يكررونها عند بدئهم بالكلام، ألف مرة ومرة في اليوم، على مرأى ومسمع من الجميع. أستطيع أن أؤكد لكم أن الذين

وافقوا، بشكل عفوي، على المضي في اللعبة، لم يكن عددهم كبيراً. هؤلاء هم ديموقراطيون حقيقيون، حريصون على الشفافية وعلى التواصل الجدي مع مواطنيهم. أما الآخرون فأتمنى لهم أن يكونوا في الانتخابات التشريعية القادمة بين أولئك الذين لا تظهر أسماؤهم بين الفائزين. فأوطاننا اليوم بحاجة إلى المزيد من الشفافية والانفتاح والحوار الوطني والذكاء والتضامن لأننا مقبلون على أزمنة صعبة. ولكن ينبغي أن نسلم بالحقيقة البديهية، على ما كتبه دنيس دو روجمان: «يبدأ انحطاط مجتمع ما عندما يتساءل المرء: «ما الذي سيحدث؟»، بدلاً من يقول لنفسه: «ما الذي أستطيع فعله؟»»، ومن هنا تأتي الأهمية الأساسية للالتزام من قبل المواطن، وهو ما أسميه بـ«سلطة التصويت».

الحركات تفضح المنافقين والكذابين ممن يطرحون أنفسهم على أنهم أصحاب المقاصد الشريفة ولا بد لنا أن نتعرف إلى معاني هذه الحركات لنلج إلى أعماق المرشحين ونواياهم، فنعرف كيف نختار.

ما فائدة أدوات تحليل الحركات؟

إن نمط الإسقاط الذي سأعرّفكم عليه في هذا الكتاب سيمكنكم أخيراً من أن تعرفوا السبب في كونكم لا تحبون هذا المرشح أو ذاك، أو في كون مرشح آخر يبدو لكم، منذ البداية، قريباً من قلبكم، على الرغم من الانتقادات الموجّهة إليه. فالانتماء إلى قبيلة حركية واحدة هو عامل قوي من

عوامل الانتخاب، إذ إنكم تشعرون بشكل آلي بأنكم تتعاطفون مع مرشح ينتمي إلى قبيلتكم أو إلى قبيلة حليفة. كما أنكم ستكتشفون أن هذا الانسجام الانفعالي سيعزز ميلكم لتقبل حججه في المعركة الانتخابية.

ولكن ماذا لو كان أي من هؤلاء المرشحين لا ينطبق من حيث مواصفاته مع مواصفات المرشح الذي تحلم به؟ هل تتملص، مرة أخرى، من مسؤوليتك كمواطن وتتجنب الذهاب إلى صندوق الاقتراع لتدلي فيه بصوتك. لا فرق بين ذلك وبين أن ترمي في الصندوق بورقة بيضاء، لكن الورقة البيضاء تعني أنك شاركت في التصويت.

وماذا لو اقترحت عليك أن أرسم لك، عبر صفحات هذا الكتاب، النمط الحركي لهذا المرشح الذي تحلم به؟ مرشح تنطبق عليه جميع آمالك كمواطن، وكل أحلامك المجهضة، مرشح يمثل صورة متعالية القيمة للأمة المحتاجة إلى مثل تلك الصورة، ألا يروق لك ذلك؟

ولرسم معالم صورة ذلك المرشح النظري، أقترح عليك الاستعانة بتقنية فك الرموز التي قمت بتطويرها في ما يزيد عن عشرة كتب، خلال السنوات العشرين المنصرمة.

وقد جعلت هذا الكتاب مستنداً إلى ثلاث حركات رئيسية تمثل أساسيات التواصل غير اللفظي، وهي:

- **شبك الذراعين**.

- **شبك الأصابع.**
- **الأذن التي نتكلم بها على الهاتف.**

إنها ثلاث لوازم حركية (لا تكاد تتغير)، أي أنها وضعيات نعيد اتخاذها بالطريقة نفسها. وقد سمحت لي ملاحظة هذه اللوازم الثلاث بوضع ثمانية أنماط حركية يمكن لمعظمنا أن يتعرفوا على أنفسهم بسهولة من خلالها. فبعد أن تقرؤوا صورة المرشحين الذين يدعونكم إلى انتخابهم، يبقى عليكم أن تقيسوا درجة انسجامكم الشخصي مع كل منهم.

وهنا يأتي دوركم في تحديد نمطكم الحركي كناخبين. فعندما تعرفون إلى أية قبيلة تنتمون، يصبح بإمكانكم أن تختاروا مرشحكم عن دراية تامة: إنه نسختكم الحركية. لا تصوتوا لهذا المرشح أو ذاك انطلاقاً من مزاجكم في يوم الانتخاب، بل صوتوا لمرشح يشبهكم.

إنني أسمع من الآن ما سيصدر عن فلاسفة المقاهي وطبقات مثقفي الإعلام من اعتراضات، وأصر على الرد عليهم قبل أن يعبروا عن انتقاداتهم. فالمنهج الذي أدعو إلى اعتماده لا يهدف إلى التقسيم القبلي للعلاقات الاجتماعية، بل إلى وعي البعد الانفعالي الذي يسمح لنا بهدم الجدران العرقية ـ الدينية. كيف يمكن للمرء أن يعيش حياته مع شريك لا يحبه؟ كيف يمكننا أن نتقبل القرارات الانفرادية الصادرة عن رئيس بلدية أو نائب أو رئيس مجلس إقليمي تعارضه أكثرية السكان في المنطقة أو الدائرة أو المحلة؟ فلكي تتحول الشبكات

المواطنية إلى جماعات ضغط ذات فاعلية، لا بد لها من أن تشعر بالرغبة في العمل معاً. والانسجام النفسي يشكل رابطاً قوياً يعزز العلاقات بين عناصر الجماعة.

لننتقل مباشرة إلى النشاطات العملية!

ما هي العناصر التي تشكل نمطك الحركي؟

هنالك ثلاث حركات تكفي لتحديد النمط الحركي الذي تنتمي إليه، وهي:

- **كيف تشبك ذراعيك؟**
- **كيف تشبك أصابعك؟**
- **بأي أذن تتحدث على الهاتف؟**

تنبيه: إذا كنت أعسر، عليك أن تعكس المعطيات. فعلى سبيل المثال، يشبك الرجل المنطقي الأيمن ذراعيه واضعاً ذراعه اليسرى فوق اليمنى، وإبهامه الأيمن فوق الأيسر، ويستمع إلى الهاتف بأذنه اليسرى. فإذا كنت تفعل ذلك، ولكنك تكتب بيدك اليسرى، فأنت على الأرجح قَبَلي، أي من الصورة المعاكسة للمنطقي.

مفاهيم ثلاثة لا بد من استيعابها

هجومي أو دفاعي؟

شبك الذراعين يفضي إلى وضعيتين متضادتين:

- الوضعية الهجومية حيث تكون الذراع اليمنى فوق الذراع اليسرى.
- الوضعية الدفاعية حيث تكون الذراع اليسرى فوق الذراع اليمنى.

وبكلمة، فإن الإحساس بتقدير الذات عند الهجومي يمر عبر الثقة بالذات، في حين يحتاج الدفاعي إلى الإحساس بالتقدير من قبل المحيطين به كشرط للإحساس بالثقة بالذات.

عاطفي أو عقلاني؟

يتمايز العاطفيون والعقلانيون من خلال طريقة شبك الأصابع:

- الوضعية العاطفية حيث يكون الإبهام الأيسر فوق الإبهام الأيمن.
- الوضعية العقلانية حيث يكون الإبهام الأيمن فوق الإبهام الأيسر.

فالعاطفي هو إنسان يتمحور حول لذة الإنجاز أو العمل. إنه يعيش هنا وفي هذه اللحظة. أما العقلاني فإنه يعطي الأفضلية للذة النتيجة، وبالتالي إلى الطموح. إنه يعيش الغد والعالم الأوسع.

انطوائي أم منفتح؟

يمكن أن نتعرف إلى المنفتح والانطوائي من خلال الأذن التي يصغي بها إلى الهاتف.

- الانطوائي يستمع إلى الهاتف بأذنه اليسرى.
- المنفتح يستمع إلى الهاتف عبر أذنه اليمنى.

فالتواصل عند الأول يمر عبر ذاته، بينما يمر عند الآخر عبر ذات من يتخاطب معه.

هل أنت منطقي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليسرى للاستماع إلى الهاتف.

المنطقي هو عقلاني يستخدم دماغه وواقعي. إنه شخص إداري، يحسن تنسيق أنشطة الفريق التابع له ويتمتع بذكاء منطقي. كما أنه محافظ جداً وقلما يتقبل التجديد أو التقدم. ولكنه بالمقابل يمتلك حسّ الدعابة.

هل أنت مرهف؟

الحركات المتكررة: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيسر فوق الأيمن + استخدام الأذن اليسرى للاستماع إلى الهاتف.

المرهف إنسان اجتماعي، رقيق المشاعر وحميم ومفعم بالإمكانات البشرية الداخلية. هو معالج نفسي بالفطرة، ومستقل عن الجماعة ويجد نفسه في دوره الاجتماعي أو المهني كشخص يلهم الآخرين. إنه ضمير الجماعة، حيث أنه يطرح الأسئلة الجيدة وغالباً ما يقدم الحلول الصحيحة. الإنسان المرهف يتمتع بذكاء خلاق وبميل طبيعي إلى التعاطف مع الآخرين.

هل أنت نرجسي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليمنى فوق اليسرى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليسرى للاستماع إلى الهاتف.

النرجسي هو إنسان مقدام وبارع في التواصل والإغواء. إنه قادر على تمثيل الآخرين. يتمتع النرجسي بذكاء المضاربين: يحسب حساب كل شيء، ويتصرف بتأن، يكيّف كل شيء وفقاً لاحتياجاته.

هل انت إبداعي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليمنى فوق اليسرى + الإبهام الأيسر فوق الأيمن + استخدام الأذن اليسرى للاستماع إلى الهاتف.

الإبداعي شخص يرتكز على غريزته وحدسه. هو فنان أو اندفاعي وصاحب أفكار. إنه شخص مبادر يتمتع بذكاء تحليلي، كما أنه متفرّد، يختلف عن الآخرين بتصرفاته وأفكاره المتميزة والغريبة. إنه انعزالي أكثر مما هو تضامني.

هل انت مثالي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيسر فوق الأيمن + استخدام الأذن اليمنى للاستماع إلى الهاتف.

المثالي هو العمود الفقري للجماعة وحارس القوانين بإرادته وميله إلى الإتقان وإخلاصه وكفاحه وحماسه. إنه ملهم للآخرين وبالتالي فهو ضمير الجماعة شأنه في ذلك شأن المرهف. والمثالي تضامني ويتمتع بذكاء اجتماعي (في العلاقات الاجتماعية).

هل انت قَبَلي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليمنى فوق اليسرى + الإبهام الأيسر فوق الأيمن + استخدام الأذن اليمنى للاستماع إلى الهاتف.

القَبَلي هو زعيم مجموعة من الأشخاص، وهو قبل كل شيء معلم وقادر على جمع الآخرين. وبوصفه مبادراً، يتميز القبلي بالاستقلالية ويعتمد على ذكائه في العلاقات من أجل تحقيق أهدافه.

هل انت متحدٍّ

الحركات المتكررة: الذراع اليمنى فوق اليسرى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليمنى للاستماع إلى الهاتف.

المتحدّي شخص قيادي وعصامي ومبادر. هو شخص فاعل ويدفع الآخرين إلى الفعل. إنه إداري ومستقل ويتمتع بذكاء عملي يسمح له في الغالب بالإمساك بالدفة وقيادة الآخرين.

هل انت اجتماعي؟

الحركات المتكررة: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليمنى للاستماع إلى الهاتف.

سواء كان الاجتماعي امرأة أم رجلاً، فإنه شخص تواصلي ومنفتح ومحفز وقادر على تبسيط الأمور وإشاعة الحبور. إنه

تضامني ويستطيع تنسيق التواصل بين أفراد الجماعة. لكن الذكاء العملي عند الاجتماعي يجعل منه شخصاً قيادياً في بعض الأحيان.

توزيع العينة السكانية على النماذج الثمانية

تجدون أدناه توزيعاً للأنماط النفسية الحركية، انطلاقاً من مجموعة تضم أكثر من أربعة آلاف شخص (4192) تحديداً.

الإبداعيون 9٪

النرجسيون 9٪

القبليون 11٪

المتحدّون 11٪

المرهفون 14٪

المنطقيون 14٪

المثاليون 16٪

الاجتماعيون 16٪

ما هي فائدة هذه الأنماط الحركية؟

هذه الأنماط أساسية لأنها تحدد نجاح أو فشل كل علاقة بشرية. وهي تولّد طاقة إيجابية أو سلبية بين الأفراد. علماً أن الانسجام الأقصى بين الأشخاص يكون عادة بين نموذجين متضادين مثل:

- **القَبَلي والمنطقي؛**
- **المرهف والمتحدي؛**
- **النرجسي والمثالي؛**
- **الإبداعي والاجتماعي.**

نحن نعلم أنه كلما كان التكامل بين الأشخاص كبيراً، كلما أنتج ثنائيات منسجمة، وشركاء ناجحين، وزملاء متكاملين، وأصدقاء حميمين وأنظمة فعّالة، الخ... التضاد أو التنافر يمكن أن يؤدي أيضاً إلى انفجارات أو إلى صراع شخصيات كما ينتج أعداء وأخصاماً لدودين حين تصبح المصالح متعارضة. ولكن في حالة الانتخاب، يختلف الأمر.

مبدأ التطابق الإسقاطي

في السياسة، الطيور على أشكالها تقع. وهذا ما يُعرف بالتطابق الإسقاطي الذي يستند إلى رؤية الذات في مرآة الآخر.

فالمواطن يعطي لنفسه قيمة، ويستعيد كرامته عبر البطل أو القائد الذي يودّ انتخابه، لأنّ إيجاد الذات بالإسقاط أسهل هنا. عندما نصوّت لهذا المسؤول، الشاب، الوسيم، الثري، نتشبّه كناخبيه به.

هذه رؤية تقريبية للوضع، تهدف إلى تسليط الضوء على الأثر المفترض للتطابق العاطفي بين الشخصيات. في الواقع، قد تؤثر هذه الظاهرة سلباً أو إيجاباً على المرشّح بين كتلة الناخبين غير الحزبيين، التي تمثل مركز الثقل في الفوز.

الوجود

أن تظهر وتبرز لئلا تختفي وتغيب، هذا هو قانون النجاح في السياسة كما في سواها!

يلعب عامل التطابق الإسقاطي دوراً بارزاً عند انتخاب بطل في السياسة. فلم تعد المسألة مسألة انسجام شخصي كما هو الحال في الثنائي أو بين الناس. إنما يعتبر الناخب نفسه امتداداً لبطله، لصورته المستنسخة، ويمنحه سلطة تمثيله.

يشعر الناخب بقيمته عبر المرشّح، فينقل أفضل ما فيه على صورة خارجية. وهذا هو مبدأ الإسقاط الوهمي، وهو ظاهرة شبيهة بحالات الحب من النظرة الأولى. وبتقويم التواصل الشخصي بامتياز، القائم على معايير كلامية وغير كلامية (النبرة، الخطاب، الصورة العامة، الحركات)، يطغى الدافع العاطفي على الحكم المنطقي. في الديمقراطيات، أن تحكم يتطلب أولاً أن تُقنع الآخرين، أن تحشد الرأي العام خلف صورتك أكثر مما هو خلف برنامجك أو أفكارك. يجب تحضير الناخب كي يتفاعل بشكل غريزي، وبطريقة غير منطقية مع المرشّح، هذه هي القاعدة التي تؤثر في القاعدة الانتخابية. هذا الكلام بعيد عن اللباقة لكنه صحيح.

لعلنا اتفقنا على موضوع التأثير في الناخب، لكن ماذا عن الاقتراع عن خبرة! وهنا أهمية طريقة اكتشاف المرشّح المثالي التي أتحدّث عنها في هذا الكتاب الموّجه إلى القارئين وهم قاعدة الناخبين.

جدول التطابق الإسقاطي

هذا الجدول نظري، ولا يمثل كافة الحالات. وما الأرقام الواردة فيه إلاّ على سبيل الدلالة، وتتعلق بشعور الناخب المحتمل تجاه المرشّح الذي يرغب في إعطائه صوته.

تفسير انعكاس الذات الإسقاطي

3 ـ **المعدل «3»** مخصص للأنماط المتطابقة (شخصيتان متطابقتان). إن الشخصيات المتشابهة إلى حد الاستنساخ تنجذب إلى بعضها البعض من دون معرفة مسبقة. إنّ المرشح الذي تتطابق شخصيته مع شخصيتك سيجذبك منذ البداية حتى وإن كانت أفكاره أو مشروعه أو حزبه لا يتماشى مع قناعاتك. «إنّ الطيور على أشكالها تقع!» ينطبق هذا المثل دوماً في حال التطابق العاطفي عبر انعكاس الذات الإسقاطي.

لا بدّ أنك أغرمت يوماً بممثل سينما من دون أن يكون أداؤه رائعاً. إذا ما راقبت الطريقة التي يشبك بها ذراعيه أو أصابعه أو الأذن التي يستخدمها للاتصال عبر الهاتف، للاحظت أن حركاته مطابقة لحركاتك. وهذا الاستنتاج سيثير لديك الرغبة في رؤيته في أفلام أخرى!

2 ـ **المعدل «2»** مُرضٍ! اثنتان من الحركات الثلاث التي تتكرر متطابقة. في غيابٍ أيّ تطابق أو استنساخ تام، ستمنح صوتك لهذا العضو. إن النموذج الاجتماعي اللاواعي ليس مثالياً إنما كافياً كي تشعر بأنك منجذب إلى الشخص. سيترك

لديك أثراً على المستوى العاطفي شرط ألاّ تكون أفكاره منفّرة بالنسبة إليك أو أن يكون تياره السياسي مناهضاً تماماً لقناعاتك.

3 ـ **المعدل «1»** غير مرض. إنّ الصدى العاطفي غير كافٍ وإن كان ليس غائباً تماماً. وبدلاً من أن تعطيه صوتك، تفضّل مرشحاً أبعد عن قناعاتك إنما أقرب إليك على المستوى العاطفي. إنّ إيجاد الذات في شخص آخر على الصعيد العاطفي أهم برأيي من الالتزام الأعمى ببرنامجه. ما تشعر به حقيقي وصحيح، فثق بشعورك!

4 ـ **المعدل «صفر»**. المرشح هو نقيضك التام، وبالتالي يجذبك أقل من سواه. لن تصوّت له إلاّ إذا كنت مناضلاً في تياره السياسي أو تعرفه شخصياً. فرنّة صوته، ونبرة خطاباته، وحركاته أو وضعياته لا تتماشى مع النموذج الاجتماعي الإسقاطي الذي تحفظه في لا وعيك، ولعل المثير للاهتمام هو أنّ هذه القاعدة تنعكس حين يتعلق الأمر بالعلاقات بين الأشخاص.

يجب أن نتنبّه دوماً للفرق بين التطابق الإسقاطي والتطابق بين الأشخاص. لكن ثمة استثناءات لهذه القاعدة، ويظهر التنافر حيث ينبغي أن يسود التآلف والتعاطف حكماً. لو كانت الأمور بهذه البساطة، لعُرفت.

الشخصية	المنطقي	المتحدي	الإبداعي	المثالي	النرجسي	الاجتماعي	المرهف	القبلي
المنطقي	3	1	1	1	2	2	2	0
المتحدي	1	3	1	1	2	2	0	2
الإبداعي	1	1	3	1	2	0	2	2
المثالي	1	1	1	3	0	2	2	2
النرجسي	2	2	2	0	3	1	1	1
الاجتماعي	2	2	0	2	1	3	1	1
المرهف	2	0	2	2	1	1	3	1
القبلي	0	2	2	2	1	1	1	3

الجزء الأول

أنواع الشخصيات الثمانية

التحليل النفسي لحركات رجال السياسة

ألا تعتبر أن الوسيلة التي تمحو فروقات العرق أو الدين أو الطبقة الاجتماعية بين الناس هي أداة مواطنية؟ إنها الوسيلة التي أقترحها في هذا الكتاب والتي ترتكز على تحديد الهوية انطلاقاً من التحليل النفسي للحركات. لنفترض أنك تنتمي إلى قبيلة «المثاليين» من حيث الحركات وأنّ جارك المسيحي أو اليهودي أو المسلم، الأسود أو القادم من القمر أو المريخ ينتمي إلى القبيلة نفسها، فستشعر لا إرادياً بأنك منسجم معه، بغض النظر
"لفرق في الدين أو العرق أو الخط السياسي أو حتى
بي... الذي يجعل أحدكما مختلفاً عن الآخر. ينبغي
حة الداء بالداء، أيّ إيجاد نوع من الطب التجانسي
اعي، نوع جديد من العنصرية القائمة على الحركات.

حن كلنا مختلفون عن بعضنا البعض ومع ذلك تجمعنا
المعايير المشتركة من قبل: المعايير الدينية والوطنية
يمية والثقافية والجمالية والمالية والمهنية والسياسية
ا...

حدّث العالِم روبرت فنسن جول عن ظاهرة تتقاطع مع
المعاني الخفية لحركات الجسد التي أدافع عنها في
من كتبي ومؤلفاتي. ومنذ ما لا يقل عن ستين عاماً،
علماء النفس الاجتماعي من موضوع الانتقال إلى فعل
نية موضوع دراسة شيّق. وبالتالي، تتوفر لدينا اليوم

معلومات علمية متينة يمكن أن يستند إليها أيّ شخص يرغب في الانتقال إلى فعل المواطنية. لقد اقترحنا أن نجمع عدداً كبيراً من الأعمال يتعلق بموضوع الدراسة هذا في إطار نظري واحد: الانصياع الطوعي. يدرس الباحثون العاملون في هذا الإطار إجراءات أو تقنيات من شأنها أن تدفع الآخر إلى تغيير تصرفاته بشكل طوعي. وأكثر من تعمّق في مسألة الانصياع الطوعي هذه منذ الأربعينات، كان كيرت لوين، وهو أخصائي شهير في مجال التحفيز البشري.

في تلك الحقبة، كانت الولايات المتحدة في حالة حرب ما أدى إلى نقص شديد في المواد الغذائية الأساسية التي ارتفعت أسعارها إلى حدّ كبير. وبالتالي، ظهرت الحاجة إلى تعديل العادات الغذائية للحؤول دون الوقوع فريسة سوء التغذية، وإلى استبدال اللحم الفاخر بلحم أقل جودة. لكن الأسر الأميركية لم ترضَ بذلك طوعاً، رغم الحملات الإعلامية وحملات التوعية التي كانت تُبث على الإذاعات وعلى لوحات الإعلانات. في هذا الإطار، طلب لوين من مسؤولي الصحة العامة في بلاده العمل على تغيير العادات الاستهلاكية. كيف يمكن دفع المواطنين الأميركيين إلى التأقلم مع اقتصاد الحرب؟

استندت أول استراتيجية اعتمدها لوين إلى المعلومات والحجج المنطقية، لكنها لم تُظهر أيّ فعالية. فرغم كافة الجهود التي بذلها (من شرح مفصّل، وحجج وبراهين منطقية، وتوزيع وصفات طعام مطبوعة، الخ...)، لم يتمكّن المُحاضر

من إقناع سوى 3٪ من النساء بتقديم قطع لحم غير تلك التي اعتدن تقديمها، أي أنه عجز تقريباً عن إقناع أيّ شخص. علماً أنه تبيّن من الأسئلة التي طُرحت بعد المحاضرة، وبشكل لا لبس فيه، أنّ ربّات المنازل غادرن قاعة المحاضرات وهن مقتنعات تماماً بالقيمة الغذائية التي تتمتع بها اللحوم الأقل جودة. لكن ما إن تعود ربة الأسرة إلى منزلها حتى تتصرف وكأنها لم تستمع إلى المحاضرة أو تغيّر رأيها. وهنا، قرر لوين أن يجرّب استراتيجية جديدة، لا تختلف عن سابقتها إلاّ بشيء بسيط. هذه المرة، طُلب من المحاضر أن يحثّ ربّات المنازل بعد انتهاء اللقاء على اتخاذ قرار طهي الأكارع (السلب) في الأيام القادمة علناً. وهكذا، تمَّ دعوتهن لرفع اليد وإعلان قرارهن. وكانت هذه الحركة البسيطة حاسمة إذ أصبح 32٪ منهن يطهين الأكارع. وبالتالي تضاعفت النسبة عشر مرات مقارنة بالاستراتيجية الأولى!

إن كان تغيير الأفكار والآراء لا يؤدّي مباشرة إلى تغيّر في التصرفات، فيكفي أحياناً أن نقوم بحركة بسيطة تكاد تمرّ من دون أن يلاحظها أحد لتغيير عادات غذائية متجذرة في عقولنا. ويشرح لوين هذا الاختلاف بأنّ الرابط بين الفكرة والسلوك أو التصرّف ليس مباشراً، بل يتطلّب حلقة وصل، وهذه الحلقة بالنسبة إلى لوين ليست سوى الحركة التي تؤكد القرار. ما إن نؤكد هذا القرار بحركتنا حتى نصبح نوعاً ما ملتزمين بكلمتنا.

عندما يقوم المُحاضر بالحركات الثلاث المتكررة التي تحدثنا عنها في مطلع هذا الكتاب، يصبح بالإمكان تحديد

نمطه الحركي. فإذا كنت تنتمي مثلاً إلى النمط المتحدّي، انتقل مباشرة إلى الفصل الذي يفصّل تصرفات المتحدي السياسي حيث ستجد نفسك بشكل عام في هذا الوصف.

من الملاحظ أنّ الأشخاص الذين ينتمون إلى القبيلة النفسية ـ الحركية نفسها يتعاطفون تلقائياً مع بعضهم البعض من دون الاطلاع على التفاصيل المتعلقة بالحركات. كما ستلاحظون أنّ النفور الذي تشعرون به حيال هذا السياسي أو ذاك لا يتأتى حكماً من انتمائه إلى تيار سياسي معارض أو منافس لميولكم السياسية، إنما من التشابه أو عدم التشابه الذي تلمسونه بين حركاته وحركاتكم أو ما يُعرف بالإسقاط.

هذه القواعد لا تصلح إلاّ مع الأشخاص الذين لا تربطكم بهم أي علاقة شخصية. أما من تربطكم بهم علاقة شخصية وطيدة فيُطبق عليهم مبدأ الانسجام الذي يكون عادة بين شخصين متضادين. يشير لوين إلى هذا الإسقاط بعبارة «مفعول الجمود». فبعد اتخاذ قرار التماهي مع المرشح أو التصويت، تتجمّد نسبياً كافة الخيارات الأخرى الممكنة وتدفع الناخب إلى الالتزام بقراره. ولهذا السبب تُلزمنا القرارات التي نأخذها أو تلك التي يتمكن الآخرون من جعلنا نتخذها. ولهذا السبب أيضاً يجري التصويت في النقابات والاتحادات على الاستمرار في إضراب ما أو رفعه برفع الأيدي. لعل النقابيين ليسوا حكماً أغبياء في ما يتعلق بالتلاعب بالعواطف!

يُظهر هذا البحث الأول أهمية دفع المواطن الذي نودّ التأثير

في حكمه للتماهي مع هذا المرشح أو ذاك. فمن شأن ذلك أن يعود علينا بنتائج هامة، فهي تحوّل المواطن إلى مقرر على الصعيد الانتخابي.

نحن نعيش في عصر من عدم الأمان حيث أصبحت الحاجة إلى إيجاد الذات في المحيط الاجتماعي حاجة أساسية. ما أقترحه إذن هنا هو نموذج لتحديد الشخصية يتجاوز المعايير المعتادة، إنها باختصار طريقة تسمح لكل ناخب (قارىء) أن يفهم لما يعجبه هذا السياسي في حين أنه لا يشاركه كافة أفكاره ولما ينفر من ذاك السياسي الآخر في حين أنه يعبّر بصوت عالٍ عن الأفكار التي تعتمل في داخله. إنّ التطابق غير اللفظي هو عامل قوي يربط بين البشر، وبين الثدييات الأخرى أيضاً. ويمكن لهذا العامل أن يؤثّر طبعاً في تصويت الناخب، الذي يرى أنه من الأفضل أن يصوّت لمرشح يشبهه قليلاً أو كثيراً أو إلى حدّ بعيد، بدلاً من الالتزام ببرنامج يستحيل غالباً تحقيقه أو الإيمان بوعود لن يفي بها المرشحون. هذا سلوك عادي وقديم لكنه يشكّل جزءاً لا يتجزأ من سلوكنا.

حفل القبليين الراقص

لينزل الناخبون كلهم ويبحروا على متن سفينة المستقبل. فها قد وصلت نماذج المرشحين الجدد، والعديد منهم ينتمون إلى القبيلة الحركية نفسها: القبليّون. إنهم زعماء عشائر سيستلمون غداً زمام السلطة. ينبغي إنقاذ البلاد من الغرق في خيبات الأمل. ينبغي إعطاء المواطنين طموح (وليس انطباع)

المشاركة في النهضة الاقتصادية ووقف الانزلاق الاجتماعي الذي ينتظر دوره ليظهر على مسرح الأحداث.

عند القبليين، تشير طريقة التواصل المنفتحة (استعمال الأذن اليمنى في الإجابة على الهاتف) إلى ثقة بالذات أو بالقدرات الذاتية، على عكس الانطوائيين. كما تشير طريقة شبك الذراعين الهجومية (الذراع اليمنى فوق اليسرى) إلى سهولة الإيمان بالذات هذه. إنّ الهجومي المنفتح هو شخصية مستقلة ذات ذكاء عملي وهي من صفات المتحدّي أو القبلي. وتشكّل الثقة في الذات عنصراً حيوياً لدى هاتين الشخصيتين.

القبليون هم رؤساء عشائر، وهم ليسوا ديمقراطيين بالمعنى الحرفي للكلمة، بل يعتبرون أنفسهم من الدعاة إلى المساواة أو الديمقراطية الاشتراكية. القبلي هو «حيوان» مسيطر، شبه ديمقراطي، لا يعد بما لا يستطيع إيفاءه (مبدئياً)، وهو ليس بائع أوهام. إنه يأمر ويتوقع أن يطيعه الآخرون. وهو يجذب غالباً الشخصيات القريبة من شخصيته بفعل التطابق الإسقاطي. أما نقطة القوة الأساسية لديه فهي أنه يعجب المثاليين الذين يشكلّون غالبية الشعب والناخبين. ويتمتع المثاليين بحسّ المواطنية أكثر من القبليين الآخرين. من جهة أخرى، لا يعجب القبلي النرجسيين، إلاّ انطلاقاً من مبدأ التوافق أو التلاؤم بين الشخصيات. علماً أنّ النرجسيين هم أفضل العناصر الانتخابية في سوق الكفاح والنضال. لذا، ينبغي أن يقابلهم المرشح القبلي شخصياً لاستمالتهم وتحفيزهم كي يدافعوا عن ترشيحه.

أثر الانتصار

تكتسب الحيوانات الحق في التزاوج والوصول إلى الغذاء وتتمكّن من حماية أرضها بعد صراع مستمر مع أبناء جنسها. وينطبق الأمر نفسه على الإنسان: فإمّا أن تأكُل وإمّا أن تُؤكل. وتنتج عن هذه المواجهات تراتبية مشابهة لما يحصل في عالم الحيوان، فيحكم الكبار والناجحون غالبية الأفراد الذين يجدون أنفسهم في مراتب أدنى. وإذا ما كانت النفسية تلعب دوراً في العلاقات ما بين الحيوانات، فإنها تلعب دوراً أيضاً في الصراعات الإنسانية فعلم النفس الاجتماعي ليس حكراً على الإنسان. تعتمد الحيوانات على حجمها أو رشاقتها أو قوتها، لكن العوامل النفسية تلعب أيضاً دوراً في تحديد نتيجة الصراع. لقد حلل الباحثون سلوك الحيوانات واستنتجوا المبادىء النفسية التي يقوم عليها تنظيم بعض مجتمعات الأسماك أو الثدييات أو الحشرات، إذ ثبُت مثلاً أن النصر يعزّز الثقة وأن الهزيمة تزعزع الركائز وأن المشاهد يتأثر إيجاباً بالنصر. ويمكننا أن نعبّر عن ذلك بالطريقة التالية حين نتحدث عن الوضع قبل الانتخابات: «تبيّن أنّ الأمل بالنصر يعزز ثقة المناصرين ببطلهم فيما يمكن للخوف من الهزيمة أن يزعزع مشاعر التعاطف، المتقلّبة بطبيعتها. كما أنّ الناخبين يتأثرون بعطر النجاح الذي يفوح من منتصر تعلنه وسائل الإعلام». لهذا، يتأثر البعض بما تأتي به استطلاعات الرأي من نتائج!

تحليل مقارن للحركات الثلاث الأساسية

للتذكير

الهجومي يشبك ذراعيه واضعاً الذراع اليمنى فوق اليسرى فيما يشبك الدفاعي ذراعيه واضعاً الذراع اليسرى فوق اليمنى.

يسيطر إبهام اليد اليسرى لدى العاطفي الانفعالي عند شبك الأصابع فيما يسيطر إبهام اليد اليمنى لدى العقلاني عند شبك الأصابع.

يضع الانطوائي هاتفه على أذنه اليسرى فيما يصغي المنفتح بأذنه اليمنى عند استخدام هاتفه الخلوي (المحمول).

نلاحظ أنّ المثاليين والاجتماعيين يشكّلون الأغلبية في الدول الديمقراطية الغنية. ويفسّر رجحان كفّة القبلية المثالية الاستقرار النسبي في هذه المجتمعات.

ونلاحظ أنّ القبليين يسيطرون لدى ممثلي الشعب؛ فيما يشكّل المتحدّون الغالبية لدى الرياضيين. ونشير إلى أنّ النرجسيين والإبداعيين هم الأكثرية في مجال التمثيل السينمائي/التلفزيوني، وهذا أمر يبدو مبرراً وفي سياقه الطبيعي.

شخصية المنطقي

الفكاهة بالنسبة للمنطق كالحدس بالنسبة للإبداع

الدور الاجتماعي والمهني: مُنظِّم/ منسّق/ موفِّق
القدرة على التأقلم اجتماعياً: يعتمد على المجموعة/ يذوب في الجماعة.
نوع الذكاء: منطقي/ حسابي.
الحركات: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليسرى للتحدث على الهاتف.

يتقدّم الفكر والتحليل لدى الشخص المنطقي سواء أكان سياسياً أم لا، على العمل أو التنفيذ. فبالنسبة إليه، ينبغي دوماً التفكير قبل التصرف. من مواصفاته: أنه عقلي، منطقي، منظّم ومنهجي، تصوّري، واقعي، ومنظِّر! حسناته الثلاث: النِظام، الدقة والمنهجية! ولعل المفارقة تكمن في أنّ المنطقي ظريف يحب الفكاهة بالفطرة ويعشق الضحك.

يخطىء بعض المنطقيين في اختيار المهن الفنيّة. فهم بشكل عام ممثلون ممتازون، مهووسون بالتفاصيل حتى الصغيرة منها، لكنهم فاشلون في الارتجال، فيحتاجون إلى الاستناد إلى نص

متقن يظهر موهبتهم. يتميّز الكثير من المنطقيين بحبهم الكبير لقيم الماضي، وبحنينهم إلى زمن ولّى هو بنظرهم أكثر إثارة مما هم مضطرون لعيشه الآن. إنهم من هواة الحضارة التاريخية وقصص الماضي. كانت أوروبا وحتى وقت قريب مخزناً لا ينضب للمنطقيين الصرف، إلاّ أنّ المعطيات تبدلت في خلال نصف قرن، ولعل هذا حدث منذ دخول وسائل الإعلام السمعية والبصرية في الستينات إلى هذه القارة القديمة، لا سيّما منذ عولمة وسائل الاتصالات. إنّ اجتياح ونجاح الأدب الخيالي والأفلام التي تعتمد التكنولوجيا العالية والتي تُصمم معظم مشاهدها بواسطة الكمبيوتر، وألعاب الفيديو التي تسحر أطفالنا، وأساليب التدريب التي تهدف إلى جعلك البطل الخارق في حياتك الخ... جعل الأجيال الجديدة أكثر رقة فأصبحت تطالب دوماً بمزيد من الحلم والإثارة غير الخطرة. وبدأ يظهر جيل ينتقل من محطة تلفزيونية إلى أخرى من دون توقّف. ولم يعد للمنطقيين مكان هنا فهم يخلقون بلبلة.

يفضّل المنطقي أن يحترمه الآخرون على أن يتمتع بثقة في نفسه، وهو يسعى أولاً كي يعترف محيطه بمزاياه أو بقدراته ليشعر بأنه موجود في نظرهم. كما أنه يتمتع بذكاء تجريدي، فهو يفهم سريعاً جداً ومن دون صعوبة ما يصعُب على الشخصيات الأخرى تخيّله. وهذه القدرة التجريدية تزعج غالباً محاوريه الذين يجدون صعوبة في مجاراته في عالم من المفاهيم الغامضة بالنسبة إليهم. ويجده الآخرون دوماً غامضاً جداً، وهذا الحكم المتسرّع عليه يعمي خصومه الذين يظنونه

ساذجاً أكثر مما هو عليه في الحقيقة فينسون أن يحموا أنفسهم منه. الشخص المنطقي صبور جداً وهو ينتقم على المدى البعيد (لا بل على المدى البعيد جداً) ممن يوجّه إليه أيّ إساءة.

ويتميّز المنطقيون بحسّ فكاهة خاص جداً، فهم يحبون السخرية ويتمتعون بموهبة بارزة في الهزء والتهكّم.

من الصفات الواضحة التي تميّز هذه الشخصية هي أن صاحبها محافظ، تقليدي، شديد الرعاية، يعتمد على حاستيّ الشم والذوق، يحنّ إلى الماضي، يعتمد على العقل. المنطقيون ليسوا من المغامرين بل على العكس من ذلك فهم أشخاص شديدو الحذر ما يشكّل برأيي العائق الأول الذي يقف في طريقهم. فالحذر الشديد يدفع إلى اتخاذ خيارات سيئة أو خيارات متأخرة. المنطقيون ليسوا رياضيين بغالبيتهم، فهم يفضّلون الفكر أو الثقافة ولا يهتمون بالرياضة إلاّ كمشجّعين كما أنهم لا يمارسون التمارين الرياضية إلاّ للحفاظ على صحتهم ورشاقتهم.

أخيراً، يهتم المنطقيون بالحياة الأُسرية إلى حدّ بعيد، وهم يحترمون القيم التقليدية وقواعد المجتمع، ما يجعل نسبة الطلاق لديهم أقل مما هي عليه لدى الشخصيات الأخرى. لكن هذا لا يمنعهم من استراق النظر إلى حديقة الجار أو التسلل إليها ومن ثم الرحيل عنها على عجل.

باختصار...

المنطقي صاحب رؤية واضحة لوجوده. وهو يسير دوماً وفق خطة موضوعة وواضحة. علاقاته بالشخصيات الأخرى خالية من أيّ حدّة أو فظاظة ملفتة بشكل عام. المنطقي من دعاة السلام، وهو يقيم مع الشخصيات الأخرى علاقات لائقة ومهذبة لكنه قلما يعبّر عن مشاعره وهو يجيد الحفاظ على مسافة بينه وبين الآخرين. كما أنه كتوم في مشاعره، يفضّل الحميمية ويتميّز بالتواضع لا سيّما عندما يتمتع بالعبقرية. من ناحية أخرى، وحين يتمتع بسلطة ما، يتحوّل إلى شخصية قبلية منطقية والمنطقي المتنكّر في لباس القبلي خطر.

في السياسة

قلة هم المنطقيون في الميدان السياسي. فالمنطقي وعلى غرار القبليين الذين يُعتبرون خصومه المكمّلين لا يجيد التعبير عن المشاعر والانفعالات أمام الآخرين لكن هذا لا يعني أنه ليس بخطيب بارع. لعله منطقي أكثر مما يلزم بالنسبة إلى طاقته العاطفية المتدنية!

شخصية المتحدي

الطموح هو الوهم الوحيد الذي يجعل المرء يعتقد أنّ لا وجود لكلمة مستحيل

الدور الاجتماعي والمهني: منشّط/ قائد
القدرة على التأقلم اجتماعياً: مستقل/ حرّ
نوع الذكاء: وظيفي/ عملي
الحركات: الذراع اليمنى فوق اليسرى + الإبهام الأيمن فوق الأيسر + استخدام الأذن اليمنى للتحدث على الهاتف.

يخلق أثر الانتصار مجتمعات محاربة. عندما يلعب هذا الأثر وحده دوراً (مجتمعات بغالبيتها هجومية)، يكون الأعضاء كلهم من هواة القتال، فلكل فرد مصلحة في القتال لإعادة تقييم قوته الحقيقية. وعلى العكس من ذلك، يؤدّي أثر الخسارة أو الهزيمة إلى ظهور مجتمعات حذرة حيث تسود المواجهات من نوع هجوم ـ تراجع أو انسحاب (مجتمعات دفاعية بغالبيتها)؛ حيث يعتبر الكثيرون قدرتهم على القتال ضعيفة فيتجنبون الاعتداءات. وهكذا، تحكم العوامل النفسية دوماً التراتبية الاجتماعية لدى الحيوانات. ولا يشذ المجتمع الإنساني عن هذه القاعدة، فالمتحدي شخص هجومي، وهو من سلالة

القادة أو المسؤولين الذين يحركون المجتمع، كالقبلي.

يتميّز المتحدّي بخمس صفات هي: روح التحدي، تصميم حديدي، روح المبادرة، عقلية مغامرة وإحساس مرهف في مجال التعامل مع الموارد البشرية. إنه مغامر ومُنشّط وعصامي وقائد أو مستقل، وهو الخصم المكمّل للمرهف، أي بديله نوعاً ما. ينتمي عدد من الرياضيين المحترفين والمتميزين إلى شخصية المتحدي وهذا ليس بالأمر المستغرب.

تنقص القائد المتحدي (أحياناً وليس دائماً) رهافة الإحساس التي تحسّن قدرة المرهف على الحكم وتكوين الرأي، هذا المرهف الذي يُعتبر مكملاً له، وانعكاساً لصورته الحركية. إنه الثنائي الذي يجمع بين المشاعر والقرارات! لكن المتحدي الحقيقي لا يمكن أن يكون غير حساس، فما من تحدٍ من دون نسبة من الذكاء العاطفي في الأساس والجوهر. كما أنّ الشخصيات قابلة للانعكاس، فيمكن للمتحدي أن يتصرف كشخص حساس مرهف لكنه يعمل كصاحب قرارات.

لا تحاولوا عرقلة تقدّم المتحدي القائد(*)، فهو قائد حقيقي يفضّل المهارة على المعرفة. وهو يعطي الأولوية والأفضلية للنتائج على الوعود. عندما تجد المنظمة أنها تعاني من نقص في الإلهام، تجده يرتجل ويرتكب أخطاءً لكنه يعود دوماً ويقف على قدميه. إنه لا يعرف شيئاً لكنه يفهم في كل شيء،

(*) المتحدون ليسوا حكماً قادة.

وأولئك الذين يظنون أنهم يعرفون كل شيء لا يفقهون شيئاً بالنسبة إليه.

إنّ تحقيق الإنجازات مهم جداً بالنسبة لأيّ متحدٍ سياسي. وهو لا يحيا إلاّ ليحقق هدفه المنشود: الوصول إلى السلطة أو اكتمال قدراته. يملك المتحدي حساً مرهفاً في ما يتعلق بالموارد البشرية ويجيد استغلالها أفضل استغلال. وهو يشعر بقدرات مساعديه ويعلم إلى أيّ مدى يمكنه أن يطلب منهم من دون أن يتخطى قدرتهم على الاحتمال، وهو لا يتلاعب بهم بل يحفّزهم. كما أنه عصامي جداً، ويثق بغريزته.

يُعَدّ المتحدّي من مناصري التفوّق على الذات، وهذا أمر يميّز العقلية الرياضية. يعزو علماء النفس الذين يرافقون الرياضيين أربع ميّزات إلى إرادة الربح أو النصر أو النجاح لدى المتحدّي:

- **مستوى مقاومته للإحباط أو قدرته على مقاومة الإحباط.**
- **قدرته على بذل الذات بغض النظر عن النتائج.**
- **ثقته بذاته.**
- المثابرة الدائمة والثبات، يميزان هذه الشخصية وهما صفتان تعتمدان على توفّر **الخطط الإرادية**.

ويفسّر العلماء أداء الرياضيين باجتماع ثلاثة عوامل: الموهبة، الخبرة وهوس النجاح.

وهذه العبارة الأخيرة تدعو إلى التساؤل فهي تعني أنّ

الأشخاص الذين يستطيعون الارتقاء برغبة النجاح لديهم إلى مصاف الهوس هم الوحيدون القادرون على الوصول إلى خط النهاية. أما الموهبة والخبرة فهما وسيلة ترقّي القدرة على بذل الذات من دون التفكير في النتائج. فهذه الحالة الذهنية الأخيرة هي أساس لكل نجاح، مهما كان الميدان الذي نخوضه ومهما كانت الشخصية التي ننتمي إليها.

إذا ما أراد المتحدي أن يربح فسينظر أمامه ويتجنّب النظر إلى الخلف، فقد تجاوز الماضي وبدأ بكتابة مسودّة مستقبله. وتعود إليه مهمة نقل المعلومات إلى صفحة ناصعة.

يتمتع بعض المتحدّين بشخصية آسرة تجذب الناس منذ نعومة أظافرهم، فهم قادة الصف، وزعماء الفرقة، وأصحاب الرأي. كما يتمتع المتحدّي بقدرة تحليلية، وهو غالباً ما يكون إيجابياً أكثر منه مشككاً ما يجعله يكسب الكثير من الوقت. وهو عديم الشفقة، ويتجنّب معاشرة الخاسرين. ويتميّز بشخصية قوية أو بطباع قوية، ما يجعله قادراً على الإقناع. عندما يسعى للوصول إلى هدف ما فما من شيء أو أحد يقف في طريقه لأنه مستعد للمخاطرة حتى يربح وينجح.

إنه مقاوم وصلب، ويصعُب زعزعته أو التأثير فيه. كما أنه يخبيء الكثير من المفاجآت لأنه غالباً ما ينتفض حين لا يتوقّع أعداؤه ذلك. إنه خبير بالاستراتيجيات طبعاً، يلعب بحياته كما يفعل بلعبة شطرنج.

ثمة هوّة كبيرة بين روح المغامرة والقدرة على تحقيق

المخططات وتنفيذها. فالبعض يتمتع بهذه الروح لكنه يفتقر إلى القدرة على الوصول إلى أقصى طاقاته. لكن كفاءة المتحدي في مجاله المفضّل واحترافه يردمان هذه الهوة. والاستقلالية ليست منحة بمتناول الجميع، فعدد الأشخاص التابعين الذي يعتمدون على سواهم أكبر من أولئك الأحرار الذين يتحكمون بحياتهم. تستفيد من هذه الصفة ثلاث شخصيات: المتحدي والقبلي والاجتماعي. فهذه الشخصيات الثلاث منشّطة وقيادية بشكل ضمني أو فعلي. إلاّ أنّ هذا لا يعني أنّ الشخصيات الأخرى ليست مؤهلة لاستلام السلطة، أنا لم أقل هذا. فثمة أشخاص مميّزون في كافة أنواع الشخصيات.

إنّ الثقة بالذات بالنسبة للمتحدي هي ثقة بحسن طالعه، وإيمان بأنّ القدر يحمل له مفاجآت طيبة. والثقة بالذات ليست ضمانة للنجاح لكنها قد تمثّل أحياناً المدخل إليه.

شخصية الإبداعي

حدس المبدع هو ذكاؤه

«تجد الشركات صعوبة في تحمّل الموظفين المختلفين عن الآخرين أو الشاذين عن المعايير المعتمدة. لذلك يتمّ تقييد الأشخاص الذين لا يلتزمون بالنظام أو التخلّص منهم. في زمن العولمة، نسعى إلى إيجاد التماثل، وإلى الاستنساخ، وإلى خلق رجال آليين يمكن استبدالهم. وكي تكون المجموعة متجانسة، نسحق ذاك الذي لا يلتزم بالمعايير المفروضة، ونلغي أي خصوصية وتميّز سواء أكانت على مستوى الطباع أو التصرفات أو الجنس أو العرق... قولبة الأشخاص هي طريقة لضبطهم والسيطرة عليهم. ينبغي أن يكونوا خاضعين ليحسّنوا أداءهم ومردوديتهم. وغالباً ما يتناوب الزملاء على عملية القولبة، فكل مجموعة اجتماعية تجد في داخلها قوى سيطرة ذاتية، توكل إليها مهمة ترويض المتمردين. ويتوجب على هؤلاء المتمردين قبول منطق المجموعة، طوعاً أو رغماً عنهم».

م. ف هيريغوني

الدور الاجتماعي والمهني: مبادر/ قادر على تأليف التكتلات والتجمعات.
القدرة على التأقلم الاجتماعي: أناني يحب مصلحته الشخصية/ شاذ عن القواعد
نوع الذكاء: تجريبي/ إبداعي
الحركات: الذراع اليمنى فوق اليسرى + إبهام اليد اليسرى فوق اليمنى + استخدام الأذن اليسرى للتحدث على الهاتف.

احذروا الإبداعي، فتفكيره يسبق الضوء في السرعة وهو يتأقلم مع كافة الأوضاع والمواقف. الإبداعيون ممثلون بالفطرة، ولعل هذا ما يجعلهم ينجذبون إلى المهن التي تتطلب جمهوراً (صحافيون، ممثلون، مقدمو برامج، الخ...). يحملهم إلهامهم ويدفعهم حدسهم، فلا تأتي ردود أفعالهم كعامة الناس، بل يبحثون عن حروبهم الخاصة، ويختبرون كل شيء ويجدون غالباً الدرب المنشودة التي توصلهم إلى طريق إظهار مواهبهم. لكن عدداً كبيراً من الإبداعيين يبقى للأسف على قارعة الطريق فلا يحققون أحلامهم أبداً فيما ينجح البعض الآخر منهم بما يفوق كافة التوقعات.

يتقدّم الحدس لدى الإبداعي، هذا المتمرد المناضل، على التفكير والاستدلال المنطقي. وهو عصامي، غريزي، مرتجل، مبدع، مبادر، ريادي، فنان! الإبداعي هو الخصم المكمّل للاجتماعي. يمكن للثنائي الاجتماعي/ الإبداعي أن يكون ثنائياً

مثالياً لأنه عاطفي. لكن العلاقة بين هاتين الشخصيتين قد تنفجر أحياناً وتتطاير في الهواء لسوء الحظ.

الحدس بالنسبة للإبداعي هو ذكاؤه. ولهذا السبب، يخرج المارد أحياناً من قمقمه ليساعده على تجاوز المستحيل ليخترع ما لا يخطر في بال (وليس على جعل المستحيل ممكناً).

الإبداعي شخص ثرثار لكنه يجذب الانتباه حين يتحدث عن أمر يثير اهتمامه. على المرء أن يتمكّن من متابعة أفكاره، لأنه لا يحب التوجه مباشرة إلى الهدف فهذا تصرّف رتيب للغاية وبعيد كل البعد عن الطرافة والإبداع بالنسبة إليه.

الإبداعي شخص روحاني أو مولع بأسرار وألغاز الحياة، وهو يعتبر أنّ ما من سر غير قابل للكشف، وأنّ ما من لغز محرّم. وفضوله لا حدود له كظمأ لا يُروى. كل شيء مسموح حتى وإن لم يكن ممكناً. إنه مُبتكِر مُلهَم ومُنتج، لا بل غزير الإنتاج، وهو قادر على القيام بمهام عدة من دون الخلط بينها. يكتب أحد زملائي ثلاثة كتب في الوقت نفسه، وهو ينتقل من كتاب إلى آخر بسهولة. لا يؤمن الإبداعي إلا بالتجربة، وهو رجل الحلول، وجامع المتناقضات ومكتشف كل جديد والمواهب المغمورة. لكنه غالباً ما يصطدم بغياب الحماس لدى الآخرين. حماسه وعدم صبره يضرّان به أحياناً ويشوّهان قدرته على التواصل مع الآخرين.

الإبداعي نرجسي أكثر من النرجسي نفسه، وهو يعشق المديح والثناء لكن نقطة ضعفه هي حساسيته الزائدة. إنه رجل

المتناقضات، فقد يُحب القباحة في أسمى ما لديها ويحب الجمال لقباحته المخفية. الإبداعي ممثل ممتاز وقد يقنعك بأيّ شيء كي ينال رضاك ويثير إعجابك. وخلافاً لصورة الأصالة التي يعكسها، الإبداعي شخص انتهازي جداً، ويدّعي العفوية أحياناً لكنها وسيلة ينتهجها لإخفاء نفوره من شيء معين.

يعيش الإبداعي، المدافع بضراوة عن مبدأ التفرّد، في عالمه الخاص ويشارك الآخرين عالمهم إذا ما وجد فيه ما يثير اهتمامه. وهذه الميزة تجعل منه شخصاً اجتماعياً ظاهرياً وشخصاً يعزل نفسه طوعاً حتى وهو وسط الجموع.

الإبداعي شخص متطيّر وإن كان ينكر ذلك. لكن هل يمكننا أن نحب الخيال من دون أن نؤمن بحقائق أخرى؟ إنه لسؤال يُطرح!

إنه ممتاز في لعب الدور الثانوي لكنه فاشل في أدوار البطولة. ينطلق الكثير من الإبداعيين في مشاريع تنطوي على الكثير من المخاطر ويمرّ العديد منهم بمراحل فشل عديدة قبل أن يجدوا السبيل الذي يتيح لهم فرصة احتلال المرتبة الأولى على المسرح وتحت الأضواء. يصل معظم القادة الإبداعيين إلى خط النهاية في مرحلة متأخرة جداً من حياتهم.

شخصية المثالي

الكمال ليس من هذا العالم، لكن احفظوا هذا السر! فالمثالي لا يعلم هذا بعد

«إنهم مثلاً موظفون نزيهون جداً ودقيقون جداً أو نشيطون جداً. يلامون غالباً لأنهم مثاليون للغاية».

م. ف هيريغوني

الدور الاجتماعي والمهني: كاشف حقائق/ متعاطف.
القدرة على التأقلم الاجتماعي: متضامن/ توافقي
نوع الذكاء: اجتماعي
الحركات: الذراع اليسرى فوق اليمنى + الإبهام الأيسر فوق الأيمن + استخدام الأذن اليمنى للتحدث على الهاتف.

مُدقق يرغب في بلوغ الكمال، متحمس، سريع الانفعال، وفيّ، متطوّع ومُستمع ممتاز، غالباً ما يُساء فهم المثالي لأنه كتوم جداً أو متكتم جداً. وأحياناً يبالغ في الحماسة فيُحرج أصدقاءه أو حلفاءه.

يلتقط الأحاسيس حتى الخفيّة منها، فهو يشعر بالآخرين

باستمرار من دون أيّ تشويش من ذاته. وهو يعمل كإسفنجة تمتص الترددات والذبذبات الاجتماعية ويتفاعل غريزياً مع الآخرين بحسب ميوله. تجدر الإشارة إلى أنه محتجّ ومعترض من الطراز الأول. وعندما لا يحب شيئاً ما، يعلنه على الفور.

يمتاز بقدرته على تمييز الحلفاء الكاذبين أو تمييز خبث محاور يجيد إخفاء نواياه، وهو يتمتع بحس إنساني فطري. إنه شخص موهوب في التعاطف مع الغير. المثالي هو الخصم المكمِّل للنرجسي. إنّ الثنائي المثالي - النرجسي ورقة يانصيب رابحة على الصعيد السياسي بموجب قواعد إيجاد الذات في شخصية الآخر، لكن هذا لا ينجح طبعاً من منظور التطابق الإسقاطي للمرشح من قبل الناخبين. ففي هذه الحالة، يصوت الناخبون المثاليون لمن هو مثالي على غرارهم ويرفضون النرجسي.

يعرف المثالي النفس الإنسانية جيداً تماماً كالمرهف، ونجده في كافة ميادين النضال الاجتماعي - الاقتصادي، وفي كافة مستويات المسؤولية من أعلاها إلى أسفلها. مناضل، نقابي، مدافع عن البيئة، معارض للعولمة، منبّه للضمائر، سياسي، صحفي ملتزم وطبيب نفسي ممتاز بالمعنى الواسع للمصطلح. لا يحتمل المثالي أن يعيش مع غمامة على عينيه، أو أن يتظاهر أو أن يتصنّع السعادة في مجتمع جانح يميل إلى الإخفاق. تجد المثاليين في كافة حركات النضال ويبدو لي عملهم ضرورياً في عصر غاب فيه الضمير بفعل صخب الأعمال.

يشعر الأشخاص ذوو الطبع الاستحواذي كالمثاليين بحاجة ماسة إلى السيطرة على كل ما يحيط بهم. يشعرون بحاجة للسيطرة على حياتهم عبر قولبتها ضمن سيناريو مُطمئن يسوده الترتيب والتنظيم والانضباط والنظافة، محيط لا غبار عليه. لا يحتمل المثاليون ضعفهم، وكل ما يفعلونه يجب أن يقارب المثالية قدر الإمكان. إنهم يرون في الأخطاء والتأخير والأمور الطارئة اعتداءات تزعجهم. إنّ الحياة الغريزية والاندفاعية للمثالي مشبعة بعدائية موجّهة نحو الذات، عدائية كامنة يقاومها باستمرار. وكونه شخصية استحواذية تقليدية، يتمتع المثالي بميزة أنه يجيد مراجعة ذاته. فشخصيته ليست جامدة بشكل نهائي، بل تتطور مع مرور السنين، ومع التغيّرات أو المفاجآت السارة التي يصادفها في دربه. وهذا الأمر لا ينطبق على كافة الشخصيات، لأنّ المثالي ساعٍ إلى الكمال بالمعنى الواسع للكلمة. وهو لا يرضى أبداً تمام الرضا عن النتيجة التي يحققها، بل يرفع شعار «يمكن أن أحسّن أدائي»، شعار يضعه نصب عينيه دوماً. إنّ غالبية الممثلات ينتمين إلى الشخصية المثالية، لكن هذا لا ينطبق على الممثلين الذين ينتمون بغالبيتهم إلى الشخصية النرجسية. هذا التناقض في الشخصيات يعيدنا إلى نظرية التناقض التكاملي، وهي نظرية تُطبّق بشكل خاص على مستوى العلاقات بين الأشخاص.

يدرك كل شخص يسعى إلى الكمال أنّ ثمة مسافة كبيرة تفصله عن هدفه، ولهذا يستحيل عليه أن يوهم نفسه أو أن يدّعي. يُعجب المثالي بسهولة بميّزات الآخر، لكن انتبهوا فنفاذ

بصره هي إحدى ميزاته البارزة. ما من شيء يخفى عنه، فثقوا بذلك!

إنه حنون ولطيف ومتطوع فحين يبذل من ذاته لا يتراجع أبداً ويذهب إلى أبعد الحدود. أما مشكلته فهي أنه متردد ولا يبذل جهده ويركز إلاّ حين يفقد تماماً القدرة على المراوغة. لكن الأوان يكون قد فات أحياناً على تعويض الوقت الذي أضاعه في التردد.

المثالي هو كاتم الأسرار المثالي، عاطفي و/أو حساس، يصغي بانتباه من دون أن يقاطع الآخر. هذه القدرة على الاستماع فريدة لدى هذه الشخصية من بين الشخصيات الحركية الثماني. ولعل هذا يعود إلى طبعه الخجول أو المتحفظ أو لعله نتيجة تركيزه السمعي القوي. فمن يستمع حقاً يجد غالباً صعوبة في كسر جدار الصمت والتحدّث. وقد أدرك فرويد، وهو المثالي، هذا الأمر، فوضع صمت الأطباء النفسيين كقاعدة للعلاقة بين الطبيب والمريض لإفساح المجال أمام هذا الأخير لملء الفراغ ولإراحة الأول عبر التزام الصمت. وينتمي الكثير من الأطباء النفسيين إلى الشخصية المثالية أو الشخصية المرهفة وهم أفضل الأطباء على الإطلاق، فالمثاليون يجيدون الإصغاء، والمرهفون يشعرون بالآخر ويشاركونه همومه. والتعاطف مع الغير هو القاسم المشترك بينهم.

المثالي إنسان حنون وكريم في جوهره لكن صدقه وحسّ النقد لديه يمكن أن يزعجا المقرّبين منه أو زملائه الذين

سيعتبرونه كثير الشكوى أو مهووساً، وهو كذلك فعلاً. هو من الخارج خشن وفظ، لكن هذه مجرد واجهة تخفي خلفها شخصاً أكثر ضعفاً وحساسية مما يبدو عليه للوهلة الأولى.

موضوعيته تجعل منه شخصاً يُشعر شريكه أو المقربين منه أو أصدقاءه بالأمان. والثقة بالشخص المثالي نادراً ما تكون في غير محلها، لكن لكل قاعدة استثناء طبعاً. المثالي شخص متطلب بشكل عام لكن ليس إلى حدّ الوقوع في فخ عدم الرضا المزمن والدائم. إنه عنيد لكنه ليس محدوداً.

يمكنك أن تثق تمام الثقة بالمثالي، رغم أنه لا يشعر حكماً بالثقة بنفسه. هذه هي المفارقة في هذه الشخصية. ولعل هذا هو السبب الذي يجعل من المثاليين متطلبين اتجاه أنفسهم. إنهم يحتاجون إلى التقدير والاحترام ليبذلوا ما في وسعهم.

شخصية النرجسي

النرجسية فيروس معدٍ. والنرجسيون أشخاص مصابون بهاجس جمع المناصرين. وحتى اليوم لم يُكتشف لهذا الفيروس أي لقاح.

الدور الاجتماعي والمهني: منشّط/ قائد **القدرة على التأقلم الاجتماعي:** أناني (ميال إلى الفردية)/ غريب الأطوار. **نوع الذكاء:** حسابي/ منطقي **الحركات:** الذراع اليمنى فوق اليسرى + إبهام اليد اليمنى فوق اليسرى + استخدام الأذن اليسرى للتحدث على الهاتف.

لا يشكّل النرجسيون الغالبية في السياسة، إذ يفتقر هذا الميدان للأضواء، وهي مهنة عقوقة تُلزم المنتخب بمهام لا مجد فيها، وبالتزامات مدنية أو اجتماعية لا تقدّم أيّ إثارة. كما أنّ النرجسيين لا يحبون الانتخاب العام حيث يقترع الكل بل يفضّلون أن يقترع المعجبون بهم.

يهوون الشهرة لكن ليس بأيّ ثمن. يهتم النرجسي اهتماماً شديداً بصورته أمام الناس وبحاجته للظهور! ضحية الموضة، مروّج محفّز، بارع في التواصل، «مطلق شائعات» عبقري،

النرجسي هو النقيض المكمّل للمثالي. فوقوده هو الحس والإثارة فيما وقود المثالي هو الشعور والإحساس. والأحاسيس والمشاعر تغذي بعضها البعض على كافة الأصعدة.

النرجسي هو مرآة اللاوعي الجماعي. يشتمّ أنفه قبل غيره من الشخصيات، الحاجات التي لم يعبّر عنها ناخبوه. يُقال عنه إنه حسود، ولعله كذلك إذا لم يتمكّن من التسامي والتعالي عن نقطة الضعف هذه التي تقارب الغرور. فالوجه الآخر للحسد هو الكرم المترفّع. النرجسي المثالي هو مخلوق يعطي من ذاته وليس منحرفاً يأخذ كل ما يرفض الآخرون منحه إياه. لكن ثمة أشخاص فاسدين طبعاً، كما هو الحال مع كافة الشخصيات الأخرى. إنّ دوره كمرآة اجتماعية مهم وأساسي لأنه يسمح للمجموعة بتحديد الدروب التي ستقودها نحو المستقبل؛ بمعنى آخر، اختيار الأولويات الضرورية للبقاء على قيد الحياة. إنه ملك الوعظ الضروري للمهارة في العمل وحسن التنفيذ.

يحرق النرجسي بسهولة ما كان يعشقه ذات يوم، وهذا طبيعي لأنه يحيا دوماً متطلعاً إلى المستقبل، أو إلى تطوّر حياته المهنية أو العاطفية أو إلى الحظ الذي سيبتسم له. فهو مجازف نوعاً ما ومتطيّر جداً. إنه يهتم دوماً بقراءة الطالع ما يجعل منه أحياناً شخصاً ساذجاً حين يحتل غروره الواجهة.

النرجسي شخص يرغب في أن يكون دائماً من النخبة. هو متملّق، وساحر نرجسي للغاية، لكنه لا يلفت الأنظار بقدر ما تتصورون. فالنرجسيون ليسوا كلهم وسيمين كفتى الأحلام

والنساء النرجسيات لسن كلهن بجمال الفتيات اللواتي تصوّرهن الإعلانات. ومهما كانت العمليات الجراحية التجميلية التي خضع لها، يبقى النرجسي نرجسياً في تصرفاته: سواء أكان فخوراً بقدراته الفكرية أو بقدراته اليدوية، أو بمعلوماته العلمية، أو بالعصبة التي ينتمي إليها أو بنجاحه المهني.

وغالباً ما يكون النرجسيون أصدقاءَ أعزاء يحبون الاحتفال برفقة الأصحاب، وهم مرحون جداً ويهتمون جداً بالصورة التي يعكسونها للآخر. هل لهذا السبب ينتمي الكثير من ممثلي السينما ومقدمي البرامج التلفزيونية إلى فئة النرجسيين؟

شخصية الاجتماعي

يصغي إلى عالم الكلمات، إنه صلة الوصل بين الكلمة والمجتمع الإنساني

الدور الاجتماعي والمهني: منسّق/ منظّم
القدرة على التأقلم الاجتماعي: تضامني/ توافقي
نوع الذكاء: عملي/ وظيفي
الحركات: الذراع اليسرى فوق اليمنى + إبهام اليد اليمنى فوق اليسرى + استخدام الأذن اليمنى للتحدث على الهاتف.

التواصل مملكة الاجتماعي الذي يُعتبر الزعيم في هذا المجال الذي يتطلب شخصية منفتحة. يحميه طبعه الدفاعي، ولا يستطيع أن يمارس موهبته إلاّ إذا انتُخب من جمهوره. يحب أن يحبه الآخرون وإن كان لا ينال الإجماع دوماً. صانع سلام أو حرب، استفزازي أو توافقي، يعرف بالفطرة كيف يدقّق في الخطاب ليكشف ما يخفيه خلفه! وهو يعرف الكلمات اللازمة التي تلهب المشاعر حين ينبغي إسكات العقل، وتلك التي توقظ العقل حين تختبىء العواطف خلف كذبة. يتمتع بحسّ التنسيق، ويشارك الآخرين فرحه وسعادته بطريقة احتفالية. وليشعر بالاكتمال، يختار معاشرة الإبداعيين لأنه

الشخص المثالي للتحدث باسمهم. يعيش في الضوء، فهو يحتاج لصدى الآخرين ليكون لوجوده معنى. تقضي طباع الاجتماعي الصرف بتدوير الزوايا، وبمدح الآخر، وبالتلميح، وبالإشارة، وبرفع الضحك إلى مستوى الفن، باختصار إنه يثير المشاعر بدلاً من أن يثير الحنق، ويطفىء النار عبر تعليب الغضب. يرى نفسه مقاوماً للقلق أولاً بالنسبة للآخرين وليس بالنسبة إلى ذاته حكماً.

يؤمن الاجتماعي بقدرة الكلمات السحرية على التأثير في النفوس. فما الداعي لاستجلاب العدائية إذا كنت تستطيع أن تكسب الناس لمصلحتك؟ يمكننا أن نعتبر هذا السؤال بمثابة فلسفته في الحياة. إنه يتمتع بقدرة فطرية على مناقشة الحلول: إنها موهبته كوسيط، ذاك الشخص الذي يستطيع أن يحول دون وقوع الخلافات والصراعات أو أن يقوم بحلها.

يبرع الأشخاص الذين يتمتعون بهذه القدرة في مناقشة الاتفاقات والترتيبات وفي الفصل في النزاعات؛ وغالباً ما نجدهم يشغلون الوظائف الدبلوماسية أو القانونية، فهم يجيدون لعب دور الوسيط. إنهم الأولاد الذين يحلّون الخلافات في ملعب المدرسة، فالأولاد الاجتماعيون قادرون على التفاهم مع الجميع، ويلعبون من دون تردد مع غيرهم من دون أن يبدوا أيّ تعصّب، لا بل يستمتعون بذلك. وهم يجيدون بشكل عام فهم المشاعر والأحاسيس ما يجعلهم المفضّلين لدى رفاقهم.

الإنسان حيوان اجتماعي، وقد خُلق ليعيش مع الآخرين،

وتندرج الحاجة إلى إقامة علاقة مع أمثاله ضمن حاجاته الضرورية.

الإدراك الاجتماعي

إن الإدراك الاجتماعي للحركات أداة أورثنا إياها التطوّر، تسمح بتصنيف علاقاتنا انطلاقاً من بعض الحركات التي تتكرر، والتي نلاحظها بشكل غير واعٍ فنحدد الحلفاء أو الأعداء أو الشركاء المحتملين. ينبغي أن نحافظ على شيء من الموضوعية في نظرتنا إلى الأمور لأنّ هذا الإدراك الغريزي يشوّش طبعاً قدرتنا على الحكم على المسائل. نحن نعيش في عالم مليء بالآراء المسبقة التي قد تفضي بنا إلى استنتاجات خاطئة وإلى تصرفات غير مناسبة.

نعلم أنّ المعلومات البصرية تمرّ عبر المناطق البصرية لتصل إلى منطقتين مختلفتين في الدماغ: قشرة الدماغ الأمامية وهي مركز معالجة الإدراك الواعي ولوزة الدماغ التي لا يتعدى حجمها حجم حبة الكرز والتي تقع خلف العينين في وسط الدماغ، وهي تدير بشكل كبير المشاعر والأحاسيس. ويقوّم هذان المركزان طبيعة المنبّهات البصرية، كل على طريقته. وكل ما تراه لوزة الدماغ أبيض أو أسود، صديق أو عدو. خياراتها آلية وغير واعية: وبالتالي، لا يمكننا التحكّم بها أو السيطرة عليها. ومهما حاولتم إقناع أنفسكم بأنّ هذا الشخص رائع، سيبقى كريهاً بالنسبة إليكم إن شعرتم بالنفور منه. وتصبح الأمور مثيرة للاهتمام حين تلاحظون أنّ كلام هذا الشخص

المتكرر متنافر مع كلامكم ويؤكد بالفعل هذا الشعور بالنفور غير المنطقي.

ولنختم الكلام عن هذه الأجهزة الدماغية التي تحدد مدى انسجامنا الانفعالي مع الآخر، سأخبركم بأن هناك نظاماً دماغياً للتكيّف الاجتماعي - العاطفي، نظاماً يعمل بشكل مستقل عن الوعي والتفكير، وتشكّل حركات الجسد أحد عناصره الواضحة إنما ليس العنصر الوحيد.

شخصية المرهف

بما أنّ العاطفة طاقة فإنّ الوقود
يعوزها أبداً. هذا هو مبدأ المرهف

«ليس من الضروري أن يتمتع الأمير بكافة الصفات الحسنة التي أوردتها، لكن لا بد من أن يبدو وكأنه يتمتع بها، وأتجرأ على القول بأن استعمالها خطر أحياناً، وإن كان من المفيد دوماً أن يبدو المرء وكأنه يملكها».

ماكيافيللي ـ الأمير

يلتزم المرهف الذي يستلم زمام السلطة بهذا النوع من التفكير. إنه يجيد إيهام الآخرين.

الدور الاجتماعي والمهني: كاشف حقائق/ متعاطف

القدرة على التأقلم الاجتماعي: يعتمد على المجموعة/ اندماجي

نوع الذكاء: إبداعي/ تجريبي

الحركات: الذراع اليسرى فوق اليمنى + إبهام اليد اليسرى فوق اليمنى+ استخدام الأذن اليسرى للتحدث على الهاتف.

وصف المرهف

لعل الصفة الأولى التي تميّز المرهف عن رفاقه هي ذكاؤه

الاجتماعي أي على مستوى العلاقات بين البشر، بمعنى آخر مدى تعاطفه مع الغير وتفهّمه لهم، هذه القدرة على الشعور بما يعيشه الآخر في أعماق فؤاده. إنه كاتم أسرار أصدقائه. أما عيبه الكبير فهو تطيّره الشديد. فلنأخذ الرئيس الفرنسي الراحل فرنسوا ميتران مثلاً، فهو شخصية مرهفة وكان يثق بمنجّمته اليزابيت تسييه.

إن حساسية هذا الشخص ليست نقطة ضعف لديه بل هي قوة حقيقية يشارك فيها كل من يتقرّب منه. إنه اجتماعي، يحبّ التجدّد فما إن يشعر بريح التغيير حتى يتبعها وينجح المرهفون بشكل عام أكثر من الإبداعيين لأنهم على اتصال أكبر بالواقع اليومي وأكثر تأثراً بالتيارات والاتجاهات الجديدة.

ما يعجبه يشبهه، وما لا يعجبه يرفضه! يعتمد على حواسه التي تعمل كشرطة حدود، فتمنع وترفض أي شيء أو توافق عليه من دون شروط بحسب مدى التشابه بينه وبين الصورة التي يرى نفسه فيها. يحدد الأصوات والأشكال والروائح والنكهات والألوان وغيرها من دون أيّ تدخّل منطقي أو تحليلي من قبل النصف الأيسر من دماغه. يأتي ردّ فعله غريزياً فإما ينجذب إلى ما يراه مُستحباً وإما ينفر مما يجده كريهاً. إنّ الذكاء العاطفي نعمة أنعمها الله على الشخصية المرهفة. ما من خيار هو محض صدفة بالنسبة إليه، لا سيّما إن كانت الصدفة مفهوماً منطقياً.

تحت تأثير كتابات حديثة، خرجت عواطفنا من منفى «علوم

السحر والتنجيم» حيث نفاها المنطق، لتستقل بذاتها. إنها ظاهرة عارضة لأزمة اجتماعية واقتصادية سادت في العقد الأخير من القرن العشرين. فقد تغلب تطوّر وسائل الاتصالات ووسائل الإعلام، وكثرة الابتكارات التقنية التي اجتاحت حياتنا اليومية على الذكاء المنطقي الذي أصبح عاجزاً عن مواكبة وفرة هذه الابتكارات الضرورية لراحتنا أو لتحسين نوعية حياتنا التي ازدادت تعقيداً. ووجد الذكاء المنطقي نفسه عاجزاً عن تفسير عشق الناس للإنترنت على سبيل المثال وليس الحصر. لقد فقد الذكاء المنطقي كفاءته منذ نصف قرن تقريباً، ما أفسح المجال من دون شك أمام الظهور المفاجىء لخصمه المكمّل: الذكاء العاطفي.

آتون من كوكب آخر؟

علماء اجتماع أو رجال ثقافة أو الاثنان معاً! نجد إحصائياً شخصيات مرهفة في هذين المجالين أكثر من غيرهما من المجالات. وهم من عشّاق القراءة على غرار المثاليين، كما أنهم من هواة الفن بشكل خاص. ويتجرأ بعض المرهفين على القيام بهذه الخطوة فيصبحون كتّاباً موهوبين أو فنانين مشهورين، يهتمون بالتفاصيل الدقيقة التي لم يفكر فيها أحد من قبلهم.

يتميّز المرهفون بشكل عام بحسّ فني يدفعهم إلى اختيار مهن هامشية إنما مثيرة بالنسبة إليهم إذ تتيح لهم فرصة التألق والتكامل كما تجذبهم السلطة السياسية. ويتمتع المرهف بقدرة

كبيرة على الحكم بشكل دقيق على الأمور وبحدّة ذهن ملفتة، ما يجعله يلفت الأنظار. ولكن لا تثقوا أبداً بالمظاهر، فهو شخص يعتمد تماماً على غريزته.

وبما أنه شديد الحساسية والإحباط، يمكنه أن يتمرّد حين يصادف ما لا يحلو له وأن يقطع الجسور من دون إنذار مسبق. وهو شخص حساس، سريع التأثر، ومن هواة اللامعقول، والماورائيات والصحة البديلة أولاً.

أخيراً، إنه منقذ بالفطرة. إذا احتجتم لمساعد أو شريك أو كاتم أسرار، فلا تترددوا في الاستعانة به. فهو جاهز دوماً لخدمة القضايا المحقّة.

يفتخر كل مرهف باحترامه لذاته وللآخرين، وهي صفة أخلاقية أساسية لديه، يطالب الآخرين بالالتزام بها لأنّه لا يحتمل قلة الاحترام. يدور خطاب المرهف حول الأفعال التالية «أحسّ، شعر، فهم، اكتشف، لمس لمس اليد، أمسك، خشي، الخ. . .» وكافة المفردات المرتبطة بالشعور بشكل عام. والمرهف يتنفس الآخر عبر كافة مسام جسمه التي تلتقط المشاعر والأحاسيس أيضاً. عندما يستلم زمام السلطة، تصبح هذه الصفة سلاحه الأقوى التي يخلط المقرّبون منه بينها وبين حدة ذكائه. منذ العام 1981، توالى على الحكم في فرنسا رئيسان هما ميتران وشيراك، وعلى الرغم من التباين بين الشخصيتين إلاّ أنهما ينتميان إلى القبيلة النفسية ـ الحركية نفسها.

فهل انتهى عهد المرهفين؟

شخصية القَبَلي

ذاك الذي يتمتع بالإحساس بالآخرين
ليس بفرد بل مثلاً أعلى للجمهور.
إنه تعبير عن اللاوعي الجماعي

الدور الاجتماعي والمهني: مبادر/ قادر على جمع الناس وتأليف التكتلات

القدرة على التأقلم الاجتماعي: مستقل

نوع الذكاء: شخصاني/ اجتماعي

الحركات: الذراع اليمنى فوق اليسرى + إبهام اليد اليسرى فوق اليمنى+ استخدام الأذن اليمنى للتحدث على الهاتف.

القَبَليّون هم الأغلبية الساحقة في الميدان السياسي اليوم. وهم يعشقون التجمّع، ويؤمنون بمقولة «من يجتمعون يتشابهون» أو «الطيور على أشكالها تقع». كما نجد غالبية من الشخصيات القبلية كمناضلين في الأحزاب السياسية والتكتلات، والجمعيات المهنية التي تجذب رؤساء الشركات أو المستقلّين، وفي النوادي الرياضية، علماً أنّ الرياضة بالنسبة للقبلي ليست سوى حجة مناسبة لإقامة علاقات صداقة مع السياسيين.

يحب القادة من أصحاب الرأي والعقيدة أن يحيطوا أنفسهم

بهالة من الغموض، لأنّ الغموض هو أساس كل مصداقية في مجتمع ما زال يؤمن بقوة كل ما هو خفيّ ومستور. ويستفيد القبليون من هذا إلى أقصى حدّ. لكن ولسوء الحظ، يكفي أحياناً أن يملك المرء أداة جيدة لتفكيك رموز الحركات والإشارات لكشف الغموض الذي سرعان ما يتحول إلى سر مفضوح.

إذا رغبت في العمل في حقل السياسة، فسيبتسم لك الحظ إن كنت ذا شخصية قبلية أو حتى شخصية اجتماعية (الذراع اليسرى مسيطرة + إبهام اليد اليمنى مسيطر + استخدام الأذن اليمنى للاتصال). أضف إلى ذلك شخصية المتحدي وشخصية المثالي، أيّ أربع شخصيات من أصل ثماني شخصيات تمثّل غالبية المستحوذين على ميدان السياسة. وهذا لا يعني أنّ الشخصيات الأخرى ليست مهمة لكنها تبقى أقلية.

أبويون، انصهاريون، رؤساء عشيرة، إنهم رجال سلطة! القبلي هو الخصم المكمل للمنطقي. إنه مفرط النشاط، وهو مبادر يحتاج إلى شريك واقعي ويتمتع بما يكفي من الموضوعية لتجنيبه التورط في حروب لا طائل منها. إنه الثنائي الاجتماعي ـ التعليمي بامتياز!

القبليون هم أشخاص انصهاريون. لا يحتملون أن يتركهم الآخرون أو أن يرفض الآخرون طلباتهم. إنهم مكافحون ينجحون بشكل عام في حياتهم العملية، وهم يعرفون كيف يستفيدون من أتباعهم، لأنهم يجيدون التلاعب بهم وتحريكهم

بحسب أهوائهم. للتفاهم مع القبلي لا بد من أن تكون اجتماعياً أو نرجسياً أو مرهفاً، علماً أنّ المنطقي هو الخصم المكمّل المثالي له. إذا كنت مثالياً أو متحدياً أو إبداعياً، فمن الأفضل أن تمضي في سبيلك أو ألاّ تلفت الأنظار إليك. قد لا ينفع مستوى الانسجام والتوافق العاطفي لديك، إلاّ إذا رضيت بالشروط التي لا تقبل التفاوض التي يفرضها عليك.

القبليون هم فاتنو الجماهير بالمعنى الواسع للكلمة. وهم يشعرونك بالاطمئنان لأنهم يعرفون دوماً كيف يتعاملون مع الأوضاع الأشد صعوبة أو الأكثر خطورة. إنهم ورثة زعماء القبائل أو العشائر القدامى. عندما يرغب قبلي في اكتساب مودة شخص ما وتأييده، يمكنه أن يفعل ذلك باعتماد لغة جسدية ودودة من ند إلى ند وذلك بشكل متعمد. وإذا ما توجّه بالحديث إلى مرؤوس فيمكنه أن يبدي اهتماماً ويبقى مصغياً لكلامه. يستخدم رجال السياسة هذه الممارسات خارج الظروف الاستثنائية، خلال الحملات الانتخابية على سبيل المثال.

غالباً ما يستخدم القبليون حاسة اللمس، فيربتون على ظهرك ليُشعروك بالحظ الكبير الذي حالفك لوجودك إلى جانبهم أو يضعون اليد اليمنى على كتفك اليسرى ليخضعوك بلعبهم دور الأسياد أو الإقطاعيين. كما أنهم يحبون العناق الرجولي والخبيث الشائع بين بعض قادة الدول.

القبلي مبادر وصاحب رؤى، وهو يسعى دوماً خلف مصير

يتطابق مع المستقبل الذي يمنيّ النفس به. إنه السيد الأوحد لمصيره إذا ما قرر أن يتحمّل المسؤولية، وهو كطائر الفينيق الذي ينبعث من رماده كلما أخطأ. كما أنه لا يخشى تكرر الأحداث التي تنتهي دوماً أفضل مما توقّع. عصامي، يجيد التصرف، يكافح دوماً بنشاط، إنه الصورة المثالية للمتعهد المبتدىء أو لرئيس شركة صغيرة أو متوسطة الحجم. يحسن إيجاد الوقت اللازم إذا ما شعر بأنّ هذا ضروري لحسن سير الشركة أو المجموعة التي يتولى مسؤوليتها. يعشق القبلي العمل إلى حدّ الإدمان، نشير هنا إلى أنه يتمتع بقدرة على العمل يحسده عليها المتحدي.

القبلي مدرّب مثالي وهو رجل العمل الميداني. يقدّر التفاعل ويكره الخمولين، ويتمتع بشعبية كبيرة في محيطه الاجتماعي الصغير لأنه مستعد دوماً للمساعدة. والقبلي فيلسوف أيضاً، فلا يعاقب نفسه على فشله بل يدفن المشاريع الفاشلة ويمضي قدماً. وهذا هو سبب نجاحه المستمر الذي يثير حسد الآخرين!

إنه مرن ورجل التسويات، لكن حذار فهو قادر على الخداع ويمكن أن يظهر قدراً كبيراً من سوء النيّة. إنه باختصار خبير في التلاعب بالآخرين. وانتبهوا فالقبلي شديد الحساسية، وغالباً ما يكون حقوداً وبعيداً كل البعد عن المرح والفكاهة لأنه يخلط بين الفكاهة والسخرية.

وفي السياسة...

لا يستطيع القبلي أن يظهر موهبته من دون جمهور مقتنع بقضيته. ويُعتبر الرئيس الفرنسي الحالي نيكولا ساركوزي مثالاً على هذا السلوك القبلي، فهو ليس بخطيب بارع إلاّ أمام جمهور متحمس. يتميّز بهذا السلوك مقدّم البرامج الذي يستمد طاقته كلها من محبة المعجبين به. والقبلي الذي لا يأخذ بعين الاعتبار هذا البعد في السياسة لن ينجح في جعل مناصريه يصفقون له، لا سيّما أولئك الذين يبحثون عن بطل. وقد تجاهل بعض القبليين السياسيين هذه الناحية فدفعوا الثمن غالياً في اللحظة الحاسمة أي يوم الانتخابات. كم من مرشح ظن أنه فقد مقعده بسبب تراجع شعبيته في الإحصاءات في حين أن سبب الفشل يعود جزئياً أو كلياً إلى عدم الملاءمة بين سلوكه وشخصيته النفسية ـ الحركية! يتمتع القبلي بحسّ استمالة الجمهور، وإن لم يستفد من هذا قدر الإمكان خوفاً من أن يوصف بالغوغائية فسيفقد الأصوات حتى قبل أن تبدأ المنافسة. وقد أدرك نيكولا ساركوزي هذا، فمزج بين حياته العامة وحياته الخاصة، وإن كان الأمر قد زاد عن حدّه في ما يتعلق بحياته الزوجية. إلاّ أنّ هذا الرجل متزوج أولاً من قدره، وهذا هو حال معظم القبليين، لذا نجدهم ناجحين بشكل عام.

الجزء الثاني

معنى الحركات في السياسة

اجتماع القمة

تجلس مجموعة من النواب حول طاولة في المقهى. ذاك الذي يضع مرفقيه على الطاولة مفكّر؛ ذاك الذي يضع باطن كفيه على الطاولة هو شخص ثانوي؛ ذاك الذي يضع ساعديه على الطاولة هو قائد. إذا ما أسند الساعدين إلى حرف الطاولة فهو شخص مستفِز؛ إذا لم يضع النائب يديه أو مرفقيه أو ساعديه على الطاولة فهذا يعني أنه متلاعب. أما ذاك الذي يخفي يديه تحت الطاولة فهو كذّاب.

تعتبر كل حركة ترجمة فورية لطبع معين أو شعور ما. إذن، يمكننا أن نعتبر الحركات والإشارات كمجموعة من الردود الانفعالية.

تُطلق الحركة العواطف فيما يكبتها الجمود الجسدي أو الحركي. أشير هنا إلى أنّ الحركات ليست مجرد إيماءات وإشارات لا معنى لها، حتى وإن لم يحمل العديد منها أيّ معنى.

ثمة ما أسميه «عادات أو لازمات حركية» وهي تفضح تماماً كافة الأكاذيب التي يلجأ إليها المرشحون باستمرار ليبرزوا.

لا يمكن لشخصية المرء أن تنحصر بحركات لا إرادية. فنحن كلنا نعتمد سلوكاً لا يقتصر على صورة نموذجية معيّنة. وكل سلوك هو ثمرة تاريخ شخصي لا يمكن مقارنته بتاريخ شخص آخر. إلاّ أنّ الحركات المتكررة تعود لهوية الشخص الحركية.

قد يتضح أنّ أهمية الحركة لا تُقاس، خاصة إذا ما اندرجت في إطار لحظة هامة أو وضع استثنائي. ولعل القادة الذين تركوا بصماتهم عبر التاريخ حملوا في داخلهم برنامجاً حركياً حوّلهم بشكل محتم إلى قادة. يمكننا أن نعتبر أنّ اللاوعي الجماعي اختارهم لأنهم يمثلون النموذج المثالي. أما الحركات التي أكسبتهم الشهرة فلا يمكن أن تكون مزيّفة ومصطنعة، بل هي تعود لهم شخصياً وتشكّل جزءً لا يتجزأ من شخصيتهم. ولعل البعض يتذكر إشارة النصر التي أكسبها تشرشل شعبية كبرى إبان الحرب العالمية، أوالطريقة التي كان الجنرال ديغول يستخدم بها يديه ليوحّد الفرنسيين، أو العجرفة الارستقراطية التي أحاط بها فرنسوا ميتران نفسه، أو حركات الرئيس شيراك التوافقية. يمكن تفكيك رموز الحركة لنعرف المزيد عن الرجل أو المرأة الذي تخلّد الصور مواقفه أو وقفاته.

الغوغائية، عندما تستولي علينا!

إنّ لغة الغوغائية هي الكلام المنمّق الذي يبرع فيه كافة رجال السياسة من مختلف أنحاء العالم. أما الشكل الثاني الذي يميّز الغوغائية في التلفزيون وعالم الاستعراض فهو دور التملّق الذي تستعيده غالبية مقدّمي البرامج من دون حساب. تتم الإشارة إلى الغوغائية وكأنها دُمّل بشع على الأنف فيما يلجأ معظم رجال السياسة إليها عندما يحاولون استمالة الأنصار في مرحلة الانتخابات. يكفي أن نستمع إليهم وأن نضيف معرفة ولو سطحية بالحركات أو الإشارات لنقنع بذلك. على أيّ

حال، هل من الممكن أن يفكّر المرء بالعمل في مجال السياسة أو الإعلام من دون أن يكون موهوباً في مجال الغوغائية؟ على أيّ حال، إنّ رجل السياسة الذي يقدّم الوعود في فترة الانتخابات ليس ملزماً بعد انتخابه بتنفيذ وعوده.

عندما يرسم السياسي دائرة بإصبعيه بحيث يلتقي البنصر بالإبهام، وكأنه يقذف أقواله في الفراغ، فهو يُعلم ناخبيه رمزياً بأنه يترك انفعالاته ومشاعره الآنية تحمله، لكنه سيتملّص منها عندما تحين اللحظة، أيّ ما أن يتم انتخابه. وهذا يعني أيضاً أنّ رجلنا يغالي. لكن لكل مهنة متطلباتها، أليس كذلك؟

أما السياسي الذي يهبّ واقفاً على أصابع قدميه بين الحين والحين وهو يتكلّم مغتاظاً أو مطالباً بقطع العلاقة مع الماضي، فلن يتصرّف بعد انتخابه إلاّ كطفل متقلّب وصاحب نزوات يضرب بقدميه ليفرض نزواته على والديه. تبدأ الغوغائية باكراً جداً في حياة الطفل المدلل.

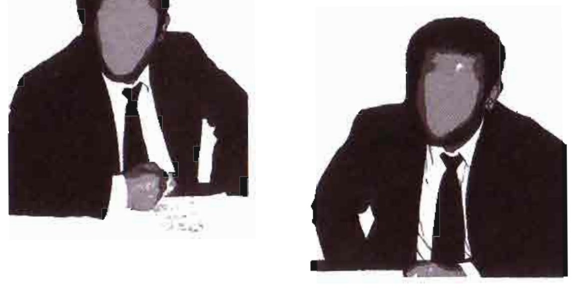
لِمَ لا نلقي نظرة على الرموز الحركية المعتادة التي تتكرر لدى السياسيين؟

حركات السياسيين ومعانيها الخفية

الساعد

رجال السياسة الذين يتكلمون من فوق المنابر غالباً ما يضعون ساعدهم الأيسر على الطاولة التي أمامهم عندما يريدون البوح بأمر ما لمناصريهم. ويميل جسمهم إلى اليسار، لجهة القلب. وهم لا يعون إطلاقاً ما تحدثه تلك الوضعية من تأثيرات كاسحة؛ ومع ذلك، فإن كبار الخطباء يتخذون جميعهم هذه الوضعية في اللحظة المناسبة، كما لو أنهم يتصرفون بناء على اتفاق مسبق. والمفارقة هي أن هذه الوضعية تشحذ عزيمتهم القتالية. أما وضع الساعد الأيمن، فإنه لا يمرر الرسالة ذاتها على مستوى التفاهم المتبادل مع الجمهور. فالمعروف أن الساعد الأيمن يشكل جزءاً من الذراع الحركية،





أي من الذراع التي تستخدم في الفعل. وعدم تحريكها يعني الاعتراف باللافاعلية. لكن عدم تحريك الذراع اليسرى يمرر رسالة مختلفة. الذراع اليسرى هي بمثابة الدرع الرمزية التي تحمي الوجه. إن عدم تحريك الذراع اليسرى هو اعتراف بالثقة والتفاهم المتبادل مع جمهور المناصرين.

مغزى القصة: عندما يقوم رجل السياسة الأيمن (أي الذي يستخدم يده اليمنى) بوضع ساعده الأيمن بشكل دائم على الطاولة التي أمامه بهدف إقامة التفاهم مع مستمعيه، فإنه يكشف بذلك عن جموده وعقمه السياسي، وعن الجانب المغشوش في خطابه. أبقوا عيونكم شاخصة!

البدائل

إذا أمسكت اليد اليسرى الساعد الأيمن، هنا يميل الشخص الذي ننظر إليه إلى معارضة كل اقتراح من شأنه أن يلحق الضرر به أو بمصالحه. إنه يكون في حالة عدم جهوزية.

إذا أمسكت اليد اليمنى الساعد الأيسر، يفقد الدماغ المعرفي قدرته على التوجه وسط طوفان عاطفي يحاول احتواءه رمزياً عبر القيام بحركة التمسك هذه. هنا، لا بد للانفعالية الشديدة عند الشخص من أن تلاحظ بالعين المجردة. كما تدل حركة التمسك الرمزية هذه على عدم تحمّل الشخص المعني للإحساس بالكبت أو القهر.

حركة شبك الساعدين والتمسك بهما



حركة التمسك بالساعدين تشير رمزياً إلى البحث عن ملجأ. إنها سمة الشخص الذي يحن إلى الماضي، أو الذي يكون شديد التعلق بما مضى أو حتى منسلخاً تماماً عن الزمن ويعطي الانطباع بأنه ولد في زمن غير زمانه. إنه لا يشعر بالأمان في الحاضر ويلتجيء إلى الماضي. كما يمكن لهذا النوع من الوضعيات أن يدل على ميل متميز إلى التدقيق في الأمور.

الأزرار



إن التصرفات العادية جداً التي يكررها السياسيون في حياتهم اليومية هي عموماً الأكثر قدرة على كشف شخصياتهم. ومن قبيل ذلك قيام أحدهم بإقفال أزرار معطفه لدى خروجه من اجتماع ما.

عندما يقوم السياسي بإقفال أزرار معطفه بيده اليسرى دون الاستعانة باليمنى، فذلك

مؤشر واضح على أنه متضايق جداً.



وعندما يقوم بإقفال أزراره بيده اليمنى دون الاستعانة باليسرى، فمعنى ذلك أنه يخرج راضياً من الاجتماع، مع الإحساس بأنه كان بالمستوى المطلوب.

أما عندما يستخدم كلتا يديه في إقفال أزرار معطفه، فمعنى ذلك، مبدئياً، أنه متكدر أو متضايق.



كلفوا أنفسكم عناء النظر إلى الوزراء وهم يخرجون من اجتماعهم اليومي، أو إلى أولئك الذين تعرضوا للانتقاد من قبل رئيس الجمهورية أو رئيس الوزراء، وعندها ستكتشفون مباشرة من هو الأكثر فشلاً أو الأكثر اجتهاداً بينهم. إن الوزراء الذين يدعون للدفاع عن مشروع قانون ما على المنبر، وأمام النواب في البرلمان، يقومون دائماً بإقفال أزرار سترتهم قبل البدء بالكلام. وهذه الحركة تدلّ على أنهم يحاولون حماية أنفسهم. غير أن النائب أو الوزير الذي يبدأ بالكلام دون اللجوء إلى تلك الحركة، يستحق أن يحظى باهتمام متزايد بشخصه، لأن ذلك مؤشر على قدرته على تأكيد ذاته وعلى شجاعته السياسية.

الذراع

الذراع الشبح

بعض الأشخاص يميلون إلى وضع ذراعهم وراء ظهرهم، وذلك ما يجعلهم يخفون يدهم. هذه الوضعية الخاصة تستحق الملاحظة لأنها تظهر عندما يكون الشخص المعني في وضع يخضع فيه لامتحان أو في وضع استثنائي. إذا كانت **الذراع اليسرى** هي التي يخفيها ذلك الشخص وراء ظهره، فمعنى ذلك أنه يحاول السيطرة على انفعالاته. إنه مضطرب بشكل واضح. فالذراع اليسرى هي درع وجهكم ورأسكم، وعندما تخفونها وراء ظهركم، فإنكم تحرمون أنفسكم من القدرة على الدفاع عن أنفسكم (رمزياً، بالطبع).





أما إذا كانت **الذراع اليمنى** هي التي يخفيها الشخص وراء ظهره، فمعنى ذلك أنه يخشى العجز عن السيطرة على الموقف ولا يحب أبداً أن يشعر بأن هنالك من يقوده من طرف أنفه.



غير أننا لا نكون، في بعض المواقف، في وضع يسمح بانتقاء السلاح المناسب، وعندها تصبح الذراع وسيلة لإخفاء الخنجر الذي نود أن نغمده في ظهر الشخص الذي نتحاور معه. فخذوا علماً بذلك!

الذراع المرفوعة بوجه الخصم

إنها الوضعية التقليدية للنواب في قاعة البرلمان. إنهم يتخذون وضعية متحفزة كوضعية ديوك المصارعة. إنهم على وشك التعارك مع الخصم السياسي الذي يدافع عن رأيه على المنبر. إن النواب الذين يرفعون أذرعتهم (ولا يفعل كل النواب ذلك) هم عدوانيون، لا بل حتى أشخاص يحلمون بالعراك؛ ولكنهم لا يحققون أحلامهم، وهذا أمر مؤسف. لأن مشهد قاعة البرلمان قد يصبح أفضل حالاً لو أنهم يحققون ما يحلمون به، وشجاعة النواب الجسدية قد تشجع المواطنين على العمل بالمثل. هذا المشهد الاستعراضي سوف تتخاطفه قنوات التلفزة في العالم كله.



شبك الأصابع



عندما يشبك السياسي أصابعه بشكل متكرّر جداً وكأنه يتوسّل بشكل واضح ومباشر، حين يكون في الوضع الذي يخضع فيه للمساءلة، ينبغي عندها الانتباه لأن أسوأ ما في الأمر هو أن وضعية الخضوع للمساءلة غالباً ما يقابلها ابتسامة عريضة على وجه الشخص الذي يحاوره.



شبك الأصابع هو عبارة عن تراجع!

إننا نشبك أصابعنا في كثير من المواقف وفي العديد من الوضعيات. وكل واحدة من الوضعيات التي سنأتي على ذكرها تشكل جزءاً من مجموعة الإشارات المؤثّرة التي يمكنها أن تؤثر في رأيكم بصفتكم ناخبين. إن شبك الأصابع لا يكون مطلقاً بلا أهمية، لأنه نوع من الاستعانة بدرع يحمي من المحيطين بنا، كما أنه يحدث في جميع المناسبات، وخصوصاً عندما يكون الخطيب خاضعاً لوابل من الأسئلة والاتهامات.

الأصابع متشابكة واليدان كالملزمة



إن وضعيتي الأصابع المتشابكة واليدين اللتين تأخذان شكل الملزمة يفضيان عموماً إلى أن يهيمن أحد الإبهامين على الآخر. وينطبق ذلك على غالبية الحالات. لكنه ليس حال الجميع، إذ توجد استثناءات لاحظتها أكثر من مرة ومرة.



على العموم، عندما يكون الإبهام الأيسر هو المهيمن في وضعية الأصابع المتشابكة، فإنه يكون مهيمناً أيضاً في وضعية اليدين بشكل الملزمة.

في وضعية تشابك الأصابع، إذا كان الإبهام الأيسر هو الذي يعلو الأيمن تكون الشخصية عاطفية. وإذا كان الإبهام الأيسر يعلو أيضاً الأيمن في وضعية الملزمة فذلك يعني أن الشخص معرفي.



أما إذا كان الإبهام الأيمن هو الذي يعلو الأيسر في وضعية تشابك الأصابع فهذا يعني أن الشخصية

عقلانية. وإذا كان الإبهام الأيمن يعلو أيضاً الأيسر في وضعية الملزمة فذلك يعني أن الشخص سلطوي.

العاطفي = المعرفي، والعقلاني = السلطوي! ولكن يحدث أن يكون هذا الميل معكوساً عند بعض الأشخاص. إذ يمكن أن يكونوا «عاطفيين وسلطويين» أو «عقلانيين ومعرفيين»! ويكشف هذا التناقض عن خاصيتين سلوكيتين متناقضتين.

الاستفزازي

تعارض بين الناحية العقلانية والناحية المعرفية!





الإشارات: الإبهام الأيمن مهيمن في وضعية الأصابع المتشابكة، والإبهام الأيسر مهيمن في وضعية الملزمة.

الجانب العقلاني منطقي لكنه طموح والجانب المعرفي يملك مواهب ومهارات يشعر بحاجة لا تقاوم إلى التعبير عنها. ويكون

التقاء العقلانية بالطموح صاعقاً يفضي إلى ضرورة الظهور اجتماعياً وعلنياً. إنه نوع من «انقسام» الشخصية ينجم عن نشاط فكري متناقض. التواصل عند الجانب العقلاني منطقي وعملي. أما حسه النقدي فيجعل التأثير عليه أو إقناعه أكثر صعوبة مما هو عند الآخرين. لا يتحمّس بسرعة لكنه متى تحمّس يدوم حماسه وقتاً أطول مما عند غيره. وبالمقابل، **فإن الجانب المعرفي** هو عملي أكثر مما هو نظري؛ وتقني أكثر مما هو علمي. الميل إلى الارتجال وحس الإقدام والمبادرة هي المزايا المهيمنة عنده. إن الأشخاص الذين يفضلون النمط «المعرفي» هم أكثر استقلالية، لكنهم أيضاً أكثر ميلاً إلى أن يفاجئوا الآخرين بسلوكهم غير المتوقع. وهذا التناقض يعزز استعدادات الشخص ويحفز حسه النقدي، كما يعزز أيضاً ما يتميز به من روح السخرية. الشخص **الاستفزازي** هو بطل السخرية بمختلف وجوهها، مع أنه في الغالب شخص خجول وأخرق.

المتزمت

تعارض بين الناحيتين العاطفية والسلطوية!

الإشارات: الإبهام الأيسر هو المهيمن في وضعية الأصابع المتشابكة، والإبهام الأيمن هو المهيمن عند اتخاذ اليدين لوضعية الملزمة.

الجانب العاطفي يعشق المتعة وهو حساس ومبدع ومتسامح وفضولي لمعرفة كل جديد. إنه يعيش اللحظة ويفضلها على الرغبة في بلوغ الأهداف. هو متحفز أكثر مما هو طموح،

ولكن ليس على حساب ملذات الحياة والحاجة إلى الأشياء الحقيقية الواقعية. وتبرز خصائص إبهامه الأيسر المهيمن في جميع أنواع اللذة من الانفعال إلى الخيال ومن الإبداعية إلى التجربة. أما وقود محفزاته فمستمد من فكرة اللذة التي شعر بها عند إنجاز مشاريعه أو مبادراته.

الجانب السلطوي هو جانب قانوني يشعر بالحاجة إلى الالتزام بواجباته ليطمئن نفسه أو ليضمن أمنه داخل الجماعة. يده اليمنى تهيمن على يده اليسرى. فالأشخاص الذين يتحركون وفقاً للنمط السلطوي مخلصون لخياراتهم ومعتقداتهم ويسعون إلى تحقيق أهداف محددة بوضوح في أذهانهم. يؤمنون أنه من الضروري أن يتقبلوا نقد الجمهور إذا ما أرادوا أن يصبحوا مشهورين، وأن يكونوا على صورة البطل إذا ما شاؤوا أن يكون متميزين.

يجعل هذا التناقض في الإشارات الشخص المعني شديد الانفعال. ويكشف التصادم بين العاطفة وحس الواجب عن شخص متزمت من فرط الانفعال، ويتصرف في الغالب على العكس من الآخرين. إنه مع جميع من هم «ضد»، وضد جميع من هم «مع». إنه مرهف وعاطفي، من جهة، ورجل سلطة، من جهة أخرى، وهما خاصيتان تصطدمان الواحدة بالأخرى.

وماذا لو لم تتعارض الوضعيتان المذكورتان؟

في الظروف العادية، يكون الشخص العاطفي (الإبهام

الأيسر هو المهيمن) هو الشخص المعرفي (اليد اليسرى في وضعية الملزمة فوق اليد اليمنى). أما العقلاني (الإبهام الأيمن هو المهيمن) فهو رجل السلطة (اليد اليمنى في وضعية الملزمة فوق اليد اليسرى). فإذا كنتم تتعرفون على أنفسكم في هاتين الوضعيتين، فمعنى ذلك أنكم لستم استفزازيين بشكل مفرط ولا متزمتين بشكل مفرط، بل شيء من هذا وشيء من ذاك، وفقاً للظروف.

المتحصّن

إنه يشبك أصابعه في الغالب على بطنه لكي يحمي رمزياً نفسه من عنف الآخرين. ويمكنكم أن تلاحظوا أن الأشخاص ذوي الأجسام السمينة غالباً ما يتخذون هذه الوضعية الشبيهة بوضعية ما بعد تناول الغداء في أية لحظة من لحظات النهار. وعندما يكون رجل السياسة هو من يتخذ هذه الوضعية، يكون عليكم أن تعرفوا أنه ارتدى درعه، وأن جميع حجج العالم لا يمكنها أن تحمله على تغيير رأيه.



المستقبل

الأصابع متشابكة، الإبهامان يتلامسان ويبدوان جنباً إلى جنب دون هيمنة لأحدهما على الآخر.



تلك الحركة تدل على وضعية عقلية استقالية، بل حتى على تشوّش فكري. لا رغبة ولا لذة! لا تحفيز ولا حلم! لا جنس ولا تمتع! الإبهامان جامدان. معظم المتخمين بعد تناول الطعام يجلسون أمام التلفزيون لمشاهدة برنامجهم المفضّل فيتّخذون أحياناً هذه الوضعية.



المتهرّب

الأصابع المتلاصقة تتشابك ثم تفترق مرة بعد مرة، مع بقاء الإبهامين متباعدي الأصابع.

تدل هذه الوضعية الإشارية على أن من اتخذها لا يحب أن يتحمل المسؤولية الملقاة على عاتقه، ولا أن يدفع ثمن أخطاء ارتكبها رغماً عنه. إنه على العموم مسؤول متقلّب المبادىء!



الخبيث

الأصابع في وضعية تشابك متجه نحو الداخل، والإبهامان متباعدان،

وراحتا اليدين نحو الداخل، تشبيك الأصابع يتم بعكس التشبيك الاعتيادي.

هذه الإشارة مثيرة للدهشة ولا بد من أن تكون مؤلمة بعض الشيء، خصوصاً إذا ما اتخذت من قبل شخص يضع الخواتم في أصابعه. احترسوا من هذه الوضعية! فهي تتخذ من قبل أشخاص خبثاء جداً ومن النوع الذي يتشبث بحقوقه أو بما يتمتع به من سلطات. فإذا كنتم ترفضون أن ترقصوا على وقع غنائهم، فإنهم يشطبونكم من قاموسهم من دون تردد. إن عملية تشبيك اليدين بهذه الصورة هي وضعية مفضلة من قبل النرجسيين والأنانيين، ومن قبل أولئك الذين يشعرون بالغيرة الشديدة. وهي في الوقت نفسه تعبير إشاري يعني أن الشخص المعني مذعور.

الرافض



باطنا الإبهامين متساندان، والإبهامان متلاصقان تماماً.

إنها وضعية رفض، والشخص الذي يعتمدها كثير الاعتراض وخبيث. إنه يعترض في ذهنه ولكنه لا يعبر مع ذلك عن رفضه. أما الإبهامان الملتصقان ببعضهما البعض فيدلان على عدم وجود رغبة وبالتالي عدم حصول متعة. إنهما إبهامان محايدان ويكشفان عن شخص متزمت في 99 بالمئة من الحالات.

الإبهامان الدميتان



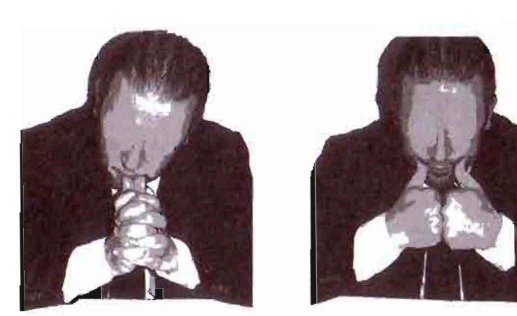
الشخص الذي يخاطبك وأصابعه متشابكة، وإبهاماه يتباعدان بانتظام أثناء قيامه بمحاولة إقناعك. يمكننا رؤيتها يومياً على التلفزيون؛ في جميع النقاشات السياسية التي تتميز ببعض السخونة، وفي جميع البرامج الموجهة إلى الجمهور العريض والتي يحق فيها لكل واحد من المعنيين أن يحصل على ربع ساعة من الشهرة. إنها التعبير الإشاري النموذجي، إما:

- للدكتور في علم المداخن الذي يشرح بلغة في غاية التعقيد ظاهرة لا تهم أحداً من الناس، إلا أنهم يتظاهرون بأنهم يجدونها في غاية الأهمية؛
- وإما للخائف الذي لا يتصرف بطريقة مستقيمة.

إنها إشارة دفاعية هدفها الأصلي هو حماية سن يعتمدها ضد أي هجوم قد يستهدف زعزعته؛ فالانفراج المنتظم للإبهامين والذي يترافق مع تشبيك الأصابع يكشف عن قلة اقتناع المتكلم بما يصدر عنه من كلام، أو عن قلة معرفته بالموضوع الذي يدعي معرفة واسعة به.

المنصهر

الأصابع متشابكة والإبهامان متلاصقان ومنتصبان إلى الأعلى ويلامسان الشفتين.



إنه يتفحّص خصمه السياسي بدقة بهدف الإيقاع به. يمكن أيضاً اتخاذ هذه الوضعية دون تشبيك الأصابع.



حركات رسم الدوائر بالأصابع

دائرة الإبهام والسبابة

الإبهام والسبابة يتلاقيان ليشكلا دائرة. هذه الحركة يكررها ويتسابق عليها الوزراء وهم يوجهون كلامهم إلى النواب في البرلمان. وهي أيضاً خصلة كان يمارسها كثيراً الرئيس الفرنسي السابق جاك شيراك.




هل يوجد فرق بين دائرة الأصابع التي يتم تنفيذها باليد اليسرى وتلك التي تنفّذ باليد اليمنى؟

حركة ارتباط الإبهام الأيمن والسبابة اليمنى على شكل دائرة تجمع بين التحفّز، الذي يشير إليه الإبهام، ورباطة الجأش، التي تشير إليها السبابة. وعليه، فإن هذه الإشارة تعبر عن الرغبة في السيطرة على موقف راهن أو مستقبلي، دون أن تدلّ على أن الموقف الراهن قد تمت السيطرة عليه، أو أنها ستتم في المواقف المستقبلية.

أما حركة ارتباط الإبهام الأيسر والسبابة اليسرى على شكل دائرة، فإنه يجمع بين الخيال (متمثلاً بالإبهام)، وبين الحاجة إلى التملك (متمثلة بالسبابة)، الأمر الذي يخدع المستمع ويدفعه إلى تصديق الشخص الذي يقوم بتنفيذ الإشارة الدائرية اليسرى بأصابعه. «إنه يتخيل أنه سيكسب».

وفي الحالتين، اليمنى واليسرى، فإن تأدية هذه الإشارة تدل على الادعاء الفارغ، أو الوعد الاستعراضي، أو تأكيد أمر لم تثبته الوقائع. إشارة تهدف إلى تأكيد وعود يستحيل الوفاء بها في معظم الحالات.

أشكال دوائر الإبهام والسبابة

منقار البطة



الإبهام والسبابة يظهران وكأنهما يلتقطان شيئاً رقيقاً جداً، كالورقة مثلاً. عندما تتكرر هذه الحركة بكثرة، فإنها تدل على شخص عاجز عن اغتنام ما يسنح له من فرص. أما إذا قام بها الشخص في ظرف معين فهي تشير عندئذٍ إلى الاختيار السيء، أو إلى خيار بديل لا يفضي إلا إلى خيارين كلاهما سيء.

ريشة الهندي الأحمر



غالباً ما تشترك السبابة مع الإبهام في تشكيل دائرة في حين تقوم الأصابع الثلاث المتبقية بدور مساعد بأن تأخذ شكل ريشات ثلاث على رأس هندي أحمر. إنها إشارة نراها كثيراً في الأماكن التي يتواجد فيها أصحاب السلطة، وخصوصاً في الوسط السياسي. عبارة «أضمن لكم أن. . .» هي المعنى الأول الذي تدل عليه هذه الإشارة الشائعة. والمعروف في هذه الأوساط أنهم لا يضمنون للأسف غير الوعود التي لا يمكنهم الوفاء بها.

رأس الأرنب



في مسرح الظلال الصينية، تعكس هذه الإشارة ظلاً على القماش الأبيض شبيهاً برأس الأرنب. وفيها تتصل الإصبع الوسطى في اليد اليسرى أو اليمنى بالإبهام لتشكّلا دائرة تعني أن من تصدر عنه هذه الإشارة يفرط في المبالغة. ولكن هل يبالغ في إعلامنا أم في تضليلنا؟ معرفة ذلك أمر صعب. حركة الإبهام والإصبع الوسطى في اليد اليمنى تعني: «أرغب في أن أفرض عليكم أفكاري المسبقة». أما حركة الإبهام والإصبع الوسطى في اليد

اليسرى فتعني: «أود أن أبهركم». ومن له أذنان سامعتان فليسمع..



إن حركة رسم دائرتين باليدين بواسطة الإبهام والسبابة تعني خديعة مزدوجة! عندما نرسم هذه الحركة بيد واحدة، فإنها تعني في كل الظروف إما التظاهر أو السخرية أو الخداع. فما بالك عندما ترسم هذه الحركة بكلتا اليدين؟ لا يمكن لمحامي الشيطان نفسه أن يتصرف بشكل أفضل. ما حاجة الشيطان إلى المحامي؟ لأن هذا الأخير ينشر فكرة سخرية القدر التي يكون الإنسان أول ضحاياها.



المكبس

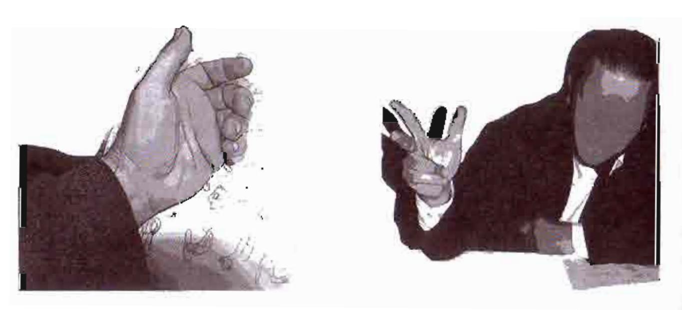
هذه الحركة عبارة عن دائرتين ترسمهما اليدان بالإبهام والسبابة، بحيث تتحرك هاتان الإصبعان صعوداً وهبوطاً كما يفعل المكبس دون أن يتغير المعنى أبداً.

والمقصود بذلك هو إقناع الحضور بأمر لا يقتنع به الشخص الذي يؤدي هذه الحركة. امتداح صنف من أصناف الحساء الجاهزة على شاشة التلفزيون لا يعني بأن علينا أن نأكله على مائدتنا الخاصة!

عندما تتحرك الدائرة التي تشكلها السبابة والإبهام أو المكبس فإنها تدل على نوع من الهوس الذي لا نجده غالباً إلا عند السياسيين فالمتكلم يقصف بحججه ويشرحها بواسطة هذه الحركة المتكررة. يقول لك: «إذا كنت أكثر خداعاً مني فلا بد أنك ستموت»! هذه الحركة تستخدم لكي تجعلنا نبتلع حقائق مغشوشة بقصد خداع الحضور أو الجمهور. ورجل السياسة الذي يسرف في أداء هذه الحركة هو مجرد مدّعٍ مراوغ لا يمكن أن يصبح أبداً رئيساً محترماً.

الأصابع الحاسبة

إن استخدام الشخص أصابع يده اليسرى أو اليمنى لتعداد



حججه هو حركة لا إرادية يكررها بطريقة لا تتغيّر. فالمتكلم يستعين غريزياً باليد ذاتها لتدعيم حججه. واليد النشطة هي التي تستخدم للإشارة في حين أن اليد غير النشطة هي التي تستخدم لتجري عليها عملية العد. ولا تصبح هذه الحركة ذات معنى يعطيكم فكرة عن الشخص الذي تتفهمونه إلا عندما تلاحظون أياً من الأصابع هي التي تستخدم كنقطة انطلاق في عملية العد.

إذا كانت اليد اليسرى هي التي تجري عليها عملية العدّ، فإن خطاب المتكلم يكون مرتكزاً على التلاعب بعواطف المخاطب. وعندها يكون المتكلم مرائياً ومتلاعباً، كما في حالة نيكولا ساركوزي وجاك شيراك. الصادق لا يمكنه أن يكذب. وهذا التفصيل له أهميته لأن نيكولا ساركوزي أقل سذاجة مما تحاول بعض وسائل الإعلام أن توهمنا به. فهو لجوج ويتأثر أحياناً بالنصائح غير السديدة التي يقدمها إليه مستشاره، لكنه ليس ساذجاً بالتأكيد. والأمر نفسه ينطبق على جاك شيراك.

إذا كانت اليد اليمنى هي التي تجري عليها عملية العدّ، فإن طريقة المتكلم في عرض حججه تكون مرتكزة على حاجته إلى أن يكون صاحب القول الفصل. لذا، فإنه يكون صريحاً تماماً أو مزدرياً للشخص الذي يخاطبه.

الذين يستخدمون طريقة «أولاً» و«ثانياً» و«ثالثاً» لا يمكنهم أن يعبروا عما يريدون قوله دون اللجوء إلى أصابعهم. وقد

لاحظت أن من يتسلقون المنابر يستخدمون اليد نفسها إجمالاً لأداء هذا النوع من التعداد. وعلى ذلك، استنتجت أن الأمر هو عبارة عن محطة إشارية دائمة. وهم يلجأون إلى هذه المناورة لتحديد اتجاه النقاش وإجبار خصومهم على السير باتجاه وحيد. كما أن العد على الأصابع هو أيضاً نوع من الهوس الذي نجده عند متسلقي المنابر الذين غالباً ما يجدون أنفسهم في مواجهة مع خصوم من النوع العنيد. والغريب أن كل متكلم يفضل طريقته في العد على أصابعه، وهذه الطريقة غالباً ما تحافظ على شكلها دون تغيير.

حول الاستخدام الناجح لما هو عكس الحقيقة

علاوة على اليدين، اليمنى واليسرى، تجري عملية العد انطلاقاً من إصبع معيّنة. وهذا يجعل تفسير الحركة أكثر ثراءً ودلالة.

انطلاقاً من الإصبع الوسطى في اليد اليسرى

يبدأ المتكلّم بتعداد حججه انطلاقاً من الإصبع الوسطى في اليد اليسرى باتجاه الإبهام. وهو يستخدم في ذلك سبابة اليد اليمنى، الأمر الذي يعني، في اللغة الإشارية، أن مصداقية المتكلم أو صورته عند الجمهور معرضة لخطر.

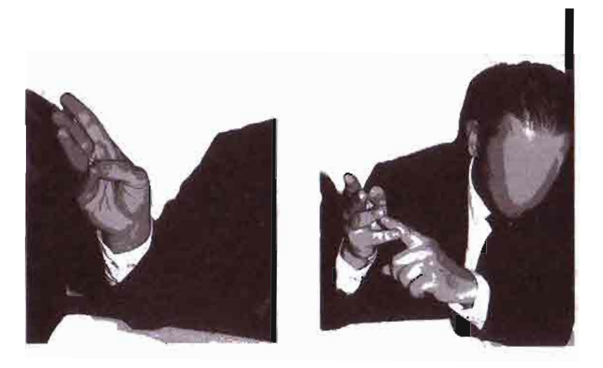
انطلاقاً من الإصبع الوسطى في اليد اليمنى

وماذا لو بدأ بتعداد حججه انطلاقاً من الإصبع الوسطى في

اليد اليمنى باتجاه الإبهام؟ إن الوسطى اليمنى هي رمز التنظيم الذهني، كما أنها النقطة التي ترتكز إليها الأفكار المسبقة. فإذا انطلق المتكلم منها نحو السبابة اليمنى، فإنه يعبر بذلك عن السلطة؛ ثم منها نحو الإبهام الأيمن، فإنه يعبر عن الرغبة في الإقناع. إنه يحاول أن يقنعكم بأفكاره الشخصية المسبقة.

انطلاقاً من الخنصر الأيمن

عندما ينطلق المتكلم من الخنصر الأيمن في اليد اليمنى ويستخدم للعدّ إبهامه الأيسر أو سبابته اليسرى، فإنه يقوم بتعداد شروطه. إنه ينطلق من المستقبل ليرجع منه نحو الماضي. إنه يستعرض التاريخ شأن كل محلّل يحترم نفسه.



انطلاقاً من الخنصر الأيسر

إذا بدأ بالتعداد انطلاقاً من الخنصر الأيسر، فإنه يكون من

النوع الذي يحب إعادة وضع الأشياء في سياقها التاريخي. وهو يكون من النوع المحافظ.

انطلاقاً من الإبهام الأيسر

يرمز الإبهام الأيسر إلى المتعة والاستمتاع، ولكن أيضاً إلى الحلم وجنوح الخيال. وطريقة العد التي تبدأ من الإبهام الأيسر باتجاه سبابة اليد نفسها تكشف عن شخص سطحي وفوضوي وغير منطقي وسفسطائي مميز. إنه باختصار محاور من وزن الريشة.

انطلاقاً من الإبهام الأيمن

إذا ابتدأ المتكلم بالعد انطلاقاً من الإبهام الأيمن، فمعنى ذلك أنه شخص طموح، لا بل وصولي أيضاً. إنه جاهز لأن يفعل كل شيء تقريباً لبلوغ هدفه، الأمر الذي لا يعني أنه يمتلك وسائل تحقيق سياسته.

وكقاعدة عامة...

فإن الشخص الذي يكثر من اللجوء إلى وسيلة العد لا يمتلك أفكاراً واضحة. أهو بحاجة إلى استخدام أصابعه لكي يعرض أفكاره وينظمها، فيما لو كانت هذه الأفكار مرتبة جيداً في ذهنه؟ لا بالطبع، وهذا بديهي تماماً.

يمكن للجميع أن يلجأوا إلى حركة الأصابع الحاسبة دون أن يعني ذلك أنهم ممن يتلاعبون بالآخرين. فاللجوء إلى الأصابع يتم حين يكون الشخص غير واثق تماماً بنفسه.

الحنجرة

وضع اليد اليسرى على الحنجرة

إشارة وقائية أم ظهور عنيف لشعور بدائي بالخوف: خوف من انفصال الرأس عن الجسد؟ بكلام واضح: إذا تكررت هذه الحركة فهي تكشف عن الخشية من فقدان منصب أو وظيفة لصالح زميل أكثر عدوانية.



صحيح أن مهنة السياسي، رجلاً كان أم امرأة، ليست مهنة مريحة. إنها مهنة تقطع فيها الرؤوس أكثر مما تنبت. اليد اليسرى ترمز إلى الحماية التي توفّرها الأم.

السبابة

السبابتان هما الإصبعان المختصتان بما يقدّسه الإنسان فهما ترمزان إلى النصفين (الأب والأم) اللذين أوجدا كينونة

الشخص، أي شخصكم الكريم. فالكينونة ترتبط بالسبابة اليمنى، رسالة الصورة الأبوية (حقق ذاتك فتصبح رجلاً يا ولدي!). أما التملك فيرتبط بالسبابة اليسرى، رسالة الصورة الأمومية (تملكي فتكونين بمأمن يا ابنتي!). فالشخص الذي، ذكراً كان أم أنثى، يلتزم برسالة تحقيق الذات يكون يتماهى بصورة الأب؛ أما الشخص الذي، ذكراً كان أم أنثى، يلتزم رسالة الأمان فهو يتماهى بصورة الأم. والسبابة هي، في السياسة، الحربة التي يشهرها المتخاصمون في البرلمان أو أمام عدسات التلفزة.



وبالعودة إلى لغة الحركات، فإنني أفترض أن السبابتين هما إصبعا السلطة الأبوية للسبابة اليمنى، والسلطة الأمومية للسبابة اليسرى. إنهما التمثيل الرمزي للأنا (صورتا الأم والأب المتداخلتان مع الأنا) التي تقوم بدور تأمين الدفاع عن القيم المكتسبة وحماية الشخصية من الاعتداءات، سواء صدرت عن الوسط المحيط أم عن أعماق الوعي الباطنية. إنهما أيضاً إصبعا السلطة بالنسبة لليمنى، والمعرفة بالنسبة لليسرى. وإذا كنت

شخصاً أعسر، فما عليك إلا أن تعكس المعادلة.



عصا قائد الأوركسترا

إذا كان النائب يلجأ، عموماً، إلى تدعيم خطابه بسبابته اليمنى، فهذا يعني أنه بحاجة إلى توكيد ذاته أو إلى تعزيز حجة تفتقر إلى القوة! وبالمقابل، إذا كان يتكلم مع تدعيم كلامه بسبابته اليسرى، فإنه يكون بحاجة إلى إقناعك أو إقناع نفسه بأنه قد يكون محقاً، أو بأنك قد تكون غير محق، وهو الأمر الذي يعني الشيء نفسه بشكل حتمي. لأن كل شيء في السياسة هو مسألة تفنن في الكلام والتصرف.

سبابة بينوكيو

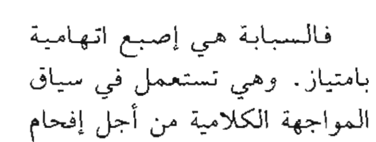
السبابة تستقر على طرف أرنبة الأنف مع الضغط عليه أو لا.

تدل هذه الإشارة المميزة، بكل بساطة، على أن الشخص يتردد في الاختيار. فالأنف هو مركز حسن التصرف. وعندما نعبث بالأنف بشكل زائد على المألوف فإن ذلك قد يعني أن الشخص لا يعرف كيف عليه أن يتصرف.

السبابة الهائجة



الوزير الذي يدعم خطابه بالتلويح بسبابته أمام عدسات المصورين يجهل أنه يكشف عن نزعته القيادية في السياسة، بل حتى عن تعنته.



فالسبابة هي إصبع اتهامية بامتياز. وهي تستعمل في سياق المواجهة الكلامية من أجل إفحام الخصم، أو من أجل تأكيد ما نشعر به من عدائية، أو من أجل التلويح بالحجج على سنان حربة خيالية. السبابة الهائجة هي إصبع غير متسامحة. إنها لا تمنح الخصم أدنى فرصة. إنها بمثابة الحربة.

السبابتان العاشقتان

إنه يتظاهر بأنه يستمع إليك وهو يمد سبابتيه أمام فمه، بينما يشبك أصابعه الأخرى ويستند إلى مرفقيه.




إنها الإشارة المخيفة التي يستعملها المحاور الساخر الذي يبحث عن ثغرة ينفذ منها للقضاء على خصمه من خلال الاستهزاء به. وقد جاءت هذه الوضعية في الأصل من حركات الإغراء وهي تمثل، في سياق لغة الإغراء، دعوة واعية بقدر ما هي مضمرة إلى المزاح الذكي الخفيف. أما إذا ما أخرجناها من هذا السياق الممتع والمفرح، فإن معناها يتغير من جميع الوجوه لتصبح **إشارة تحذيرية**: الشخص الذي يحاورك يحذرك، دون أن يكون على وعي بذلك، بأنه يريد أن **يغطسك** في موقف حرج. هذه الإشارة تعني حرفياً: «سألقنك درساً». إن هذا المرشح الشعبي جداً، واللطيف جداً، والمهتم جداً بإقناعك بأهمية الخدمات التي سيقدمها إلى دائرته الانتخابية، هو شخص بارع في التلاعب ينتهي إلى فضح نفسه، وهو يؤدي - بين حركات أخرى - حركة **السبابتين العاشقتين**، مع استمراره بالتظاهر بأنه يصغي إليك بكل جوارحه.

إن جمع السبابتين يدل على هيمنة الأنا العليا عند الشخص

الذي تصدر عنه هذه الحركة. والأنا العليا، أي ما يمثل الممنوعات في اللاوعي، محافظة بشكل مخيف ورافضة لكل شكل من أشكال التغيير. وعلى ذلك، إذا كان مرشحك المفضل من النوع الذي يكثر من استعمال السبابتين العاشقتين في حملته الانتخابية، فإنك أصبحت الآن على علم بنوع الشخص الذي تتعامل معه.

السبابة على طريقة اللحية

السبابة مستندة إلى أسفل الشفة اليسرى، أما بقية الأصابع فتأخذ شكل لحية تغطي الذقن.

السبابة هنا ارتيابية ومشكّكة إلى أبعد الحدود. إنها حركة ذات قيمة عالية تجعلها أشبه بالكاريكاتور. لم ألحظ وجود فوارق ذات دلالة بين استخدام السبابة اليسرى أو اليمنى في هذه الوضعية. ومع هذا، فإن الأشخاص الذين ضبطهم متلبسين بالجرم المشهود بدوا لي متزمتين بوجه خاص. إنهم محافظون من الطراز الأول بحضور الآخرين. لكنك قد تكتشف أنهم أكثر تحرراً في حياتهم الخاصة مما هم مستقيمون.

السبابة المخادعة

السبابة تغطي شفتي الخطيب كما لو أنها تحل محلهما بشكل ما.

السبابة المخادعة اليسرى

عندما تكون السبابة اليسرى هي ما يغطي الشفتين، فإن هذه الحركة تنم عن الحسد. فالسبابة اليسرى هي المركز الرمزي للغيرة؛ وعندما يقترن ذلك باللذة التي تمثلها الشفتان، فإن هذا اللقاء الشهواني يمكنه أن يعبر عن نفسه بالتلذذ بامتلاك الخصم، أو بسلبه ما يملك.

السبابة المخادعة اليمنى

إخفاء الشفتين تحت السبابة اليمنى يكشف عن شخص يحاول استخدام نفوذه بقصد حملك على قبول شروطه، حتى ولو كانت غير قابلة للتقبل. والمخادعون يسرفون في استخدام هذه الحركة.

المدفع المزدوج

تسديد السبابة والوسطى مع ضم بقية الأصابع يمثل مدفعاً بفوهتين مسلطاً على الناخبين الذين يجري تطويعهم.

عموماً، نلاحظ وجود هذه الحركة بنسختها المتمثلة بالأصابع المتشابكة والسبابتين المتلاصقتين والمنتصبتين أمام الشفتين، وهي الوضعية التي سبق لنا أن صادفنا وجودها في معرض السبابات الوقحة في مجال السياسة تحت عنوان «السبابتان العاشقتان».

إنها حركة غير متوقعة تدل على شخص من النوع الذي

يعطيك الدروس ويستطيع أن يشق شعرة إلى أربعة أجزاء باتجاه الطول، إذا ما لاحظ أنك لا تخضع لنفوذه بالسرعة المطلوبة. إنه شخص وجيه استبعادي ونخبوي تقرأ في عينيه ما إذا كان له معك مصلحة (لنقل من النوع المالي) من شأنها أن تثير اهتمام خزانة النقود التي يمتلك مفتاحها. إنه مبهم بقدر ما هو بليد ولديه مناعة ضدّ كل أنواع الحماس، ما يعني أن رميك بطاقتك الانتخابية في أول سلة مهملات يظل أفضل من تعويلك عليه من أجل حماية مصالحك. إنه محدود وعنيد ومماحك ومماطل ومعقد وجاهز لأن يبني أمامك هرماً من الشك، ليخنق في المهد كل نزوع لديك نحو التغيير. دينه وديدنه الإنكار، يطرح الأسئلة ويقدم الإجابات، يضع شروطاً للوفاء بالتزاماته أمام المواطنين، ويفرض عليك جنون العظمة الذي يبدو واضحاً عليه. ولكنك ستجده مطيعاً للغاية، منذ اللحظة التي يجد نفسه فيها أمام وزير أو رئيس. عالم بكل شيء، واعظ أخلاقي، مشكِّك وخصوصاً معارض داخل نفسه ووعيه، من دون أن يظهر معارضته على لسانه خوفاً من مصادرة حظوظه وفرصه في حال وقوع انقلاب سياسي. ذلك هو المرشح الفاضل الذي نتعرف عليه في القرن الحادي والعشرين. ذلك الإنسان غالباً ما تجرى معه المقابلات التلفزيونية اليومية، وهو على الدوام يتصنع التهذيب ويعظ بالأخلاق. تذكروا حركة **المدفع ذا الفوهتين**، فذلك الشخص سيحدثكم كثيراً عن فضائل نشاطه السياسي. فالفضيلة ليست، في مجال السياسة، غير وعاء، أو قطعة ورق برّاقة من النوع الذي تلف به الهدايا، لكن قلبه يظل

فارغاً من أي انفعال. الفضيلة هي غشاء بكارة المنافقين.

السبابة الحاسبة

هذه السبابة تقدم نفسها مع توجيه باطن اليد نحو المخاطب. إنها نوع من السبابات التي يستعان بها كوسيلة غير عدوانية للتذكير. وهي تستخدم لتأكيد نقطة هامة في حديث المتكلم.

السبابة الحاسبة اليسرى تدل على نائب يميل إلى أن يكون كريماً وجاهزاً لخدمتكم بقدر ما تحترمون وجهة نظره. إنه شديد الغيرة على ما يتمتع به من سلطة.

السبابة الحاسبة اليمنى تدل على أنكم في حضرة واحد من رجال السياسة الذين يحترمون التقاليد أو قواعد اللعبة... وينغلقون بشكل كامل إزاء أشكال التجديد التي قد ترغبون في اقتراحها عليه.

نصيحة مغرضة جداً: إن الأشخاص الذين يسرفون في العد على أصابعهم يستسلمون بسهولة لتأثيرات أفكاركم شرط أن توضحوا لهم ما الفائدة منها.

سبابة المرشد الروحي

صاحب السبابة يسددها نحو المخاطب، مع توجيه باطن اليد نحو الأسفل، كما لو أنه يهدد طفلاً شقياً.

إنها حركة إنذار كثيراً ما يلجأ إليها الأنبياء الكذبة والمرشدون الروحيون الذين يقدّمون الخدمات لمن يحتاجها. هذا المصطلح الإشاري يكشف أيضاً عن جبن الشخص الذي يلجأ إلى استخدامه. إنه من نوع الأشخاص الذين يدفعون الآخرين إلى تنفيذ عملية انتحارية، في حين يكتفون، هم أنفسهم، بالضغط على الأزرار عن بعد. لا فروقات تذكر بين استخدام السبابة اليمنى أو اليسرى، لكن الحركة المذكورة تعبر بصورة كاريكاتورية عن الشخص الذي يستخدمها. ولا بد من القول بأن المرشحين يكثرون من اللجوء إلى استخدام سبابة المرشد الروحي ليلكزوا بها جميع الحاضرين في قاعدة البرلمان. ومع هذا، فإنهم لا يصلون إلى مرتبة الأنبياء الكذبة. ومن هنا، يكتفي بعضهم باحتلال منزلة صغار المرشدين الروحيين.

السبابة المنديل

إنه يحك بانتظام جفنيه بظاهر سبابته.

سبابة المنديل اليمنى

«لا أصدق ما تراه عيناي». تلك الحركة تكشف عن شخص مشكك أو لا يصدق ما يقال له. وتلك الإشارة تميل إلى عدم التغيّر.

السبابة المنديل اليسرى

«ما أراه لا يتلاءم مع ما آمل به أو أحلم به». هذا الشخص

هو من النوع الحسود الذي يعتبر أن كل الأشياء التي لا يملكها قد سلبت منه، ويرغب كثيراً بوضع يده عليها، بطريقة ديموقراطية أو غير ديموقراطية.

السبابة المحذّرة

«خذ حذرك!». ذلك تحذير لا يمكن أن يمر دون السبابة المهددة. إنها تؤكد على الكلمات التي ترافقها وتعززها وتعنيها وتعطيها كل قوتها، هذا إذا لم تسبق هذه الكلمات. إنها السبابة المسماة «محذّرة» والموروثة عن سيف منسي كان حده يأخذ الوضعية نفسها. ولكن ما الفرق بين التحذير بالسبابة اليمنى أو بالسبابة اليسرى؟ سؤال أبدي سرمدي يجب أن يظل ماثلاً في الذهن بشكل دائم. التهديد بالسبابة اليسرى هو، على ما يبدو، أكثر ميلاً لأن يكون وهمياً ومجرّد ادعاء، وأقل عدوانية من التهديد بالسبابة اليمنى.

السبابة الشاربان

تأخذ السبابة شكل شاربين فوق الشفة العليا، في حين يستند الإبهام إلى الذقن أو إلى ما تحت الأذن؛ أما الأصابع المتبقية فتكون منطوية على نفسها ومستندة إلى المرفق.

أعتبر اليوم أن السبابة الشاربين هي وضعية كاريكاتورية يتخذها الشخص المشكّك الذي غالباً ما يطرح نفسه كعقل يهتدي به الجهلة. على كل حال، فإنه من الأفضل أن تحترس

من المرشح الذي يلجأ إلى اتخاذ وضعية السبابة الشاربين. فهو يتظاهر بأنه يستمع إليك، لكنه لا يقدم إليك شيئاً من شأنه أن يحسن نوعية عيشك أو عيش دائرتك الانتخابية. استمتع إذن بالتصويت لخصمه أو لا تصوت بالمرة.

السبابة الكاتمة

يضع السلامية الأولى من سبابته بشكل عامودي فوق شفتيه كما لو أنه يقوم بحركة التزام الصمت.

إنه يتظاهر بالاستماع إليك. فالسبابة الكاتمة هي حركة مميزة يستخدمها المرشحون الذي لا يقدمون شيئاً أكثر من اللاشيء الذي قدموه لك خلال ولايتهم السابقة. هل من المفيد في هذه الحالة أن تساعدهم على تجديد ولايتهم الانتخابية؟ لكنك قد تعترض قائلاً بأن صوتك لا يقدم ولا يؤخر. صحيح أن صوتك لا يساوي وزنه ذهباً من عيار 24 قيراط، إلا أن قدرتك على التأثير في محيطك الاجتماعي والمهني هي أكبر بكثير مما تتصور. يقال بأن صوتاً واحداً يعادل عشرة أصوات، وأن عشرة أصوات تعادل مئة صوت، وهلم جراً، عندما يكون الصوت الأول مقتنعاً بأنه على حق. فالإيمان، في الدين كما في السياسة، قادر دائماً على أن يزحزح الجبال.

السبابة المضادة للصواعق

يوجه سبابته اليسرى أو اليمنى نحو الأعلى ليدعم حججه.

نحن نرى السبابة في الغالب من الناحية الجانبية لها، ولكن ليس كذلك وحسب. فإذا كانت هذه الإصبع تلوّح عالياً فوق رأس المتكلم فذلك يكفي لأن نصنفه في هذه الفئة. وهذه الحركة تختلف قليلاً عن السبابة الهائجة استناداً إلى السياق الذي يتم استخدامها فيه. ويمكنني القول بحكم التجربة، إن من يلجأ إلى استخدام هذه الحركة هو شخص متقلب المزاج، بل حتى مصاب بالجنون الدوري. إن بإمكانه أن يغيّر رأيه كما تغير الريح اتجاهها، ويجعل مبدأه عدم الإقدام على مجازفة إلا إذا كانت لا تنطوي على أي خطر. إنه أيضاً شخص متذبذب ونزق، لا يتحمل الفشل، ويفضّل الانسحاب مع المحافظة على شرفه بدلاً من مواجهة الهزيمة واستخلاص دروسها للمستقبل.

السبابة المسدس

السبابة والإبهام ثابتان على شكل زاوية قائمة، والسبابة مسددة نحو الشخص الذي يراد قتله.

الشخص الذي يكثر من شهر سبابته، أو سبابتيه، مع إبهامه بحيث يأخذان شكل الزناد، بهدف إعطاء مزيد من القوة لكلامه، هو عبارة نوعاً ما عن كاوبوي (راعي بقر) في لغة الإشارات. إنه يتخلى عن يديه لصالح إصبع واحدة، كما لو أن كل سلطته كامنة في سبابته العدائية المسددة نحو الشخص الذي يخاطبه، وفي إبهامه المنتصب الذي يأخذ شكل الزناد. إنه يضعف معنى كلمة التواصل لصالح حاجته لأن يكون دائماً على حق. إنه يتبع سبابته كالكلب الذي يلازم صاحبه، دون أن

يسأل الشخص الذي يخاطبه، ويشدد على أنه يعرف الإجابة على جميع التساؤلات التي لم يجد الآخر فرصة لطرحها عليه. إن رعاة البقر هؤلاء كثيرون بين رجال السياسة.

السبابة المغتصبة

يسند المتكلّم مرفقيه، ويمد سبابته اليمنى أو اليسرى بشكل يعطي الانطباع بأنه يريد أن يجبر شفتيه على الكلام.

تكشف هذه الحركة، في حال توجيهها من قبل محدثك نحو شفتيه، عن عقلية نخبوية، بل حتى عن سلوك شخص من محدثي النعمة الفخورين بما يقومون به من أعمال، أو بما يستعيرونه من أعمال الآخرين. كما يظهر هذا السلوك أيضاً عند ذوي المزاج الوصولي، أي عند ذلك النوع من الأفراد الذين تصادفهم باستمرار، إذا كنت ممن يحتكون برجال السياسة.

يمكنني أن أؤكد لك أنه ما زال في دائرة السلطة أناس جيّدون. إنهم مرشحون انتخبوا وينبغي انتخابهم مجدداً، لأنهم يخدمون مواطنيهم بدلاً من أن يستخدمونهم.

الساقان

وضع ساق فوق الأخرى.

حركة متكررة بالتناوب

كل وضع من الأوضاع التي تسبب ضغطاً نفسياً يؤدي حتماً

إلى اضطراب في الفكر. ويعبِّر هذا الاضطراب عن نفسه بوضع ساق فوق الأخرى.

إن وضع ساق فوق الأخرى بحركة متكررة بالتناوب (الساق اليمنى على اليسرى والعكس بالعكس) تدل على تغيّر المزاج لحظة بلحظة. وهذه الوضعية تتحكم بها لوزة الدماغ، ما يعني أنها تحدث نتيجة للانفعالات التي تخضع هي نفسها للتصفية من قبل الدماغ الأيمن. فإذا كنت رجلاً أيمن (بمعنى أنك تستخدم اليد اليمنى)، فإنك تضع ساقك اليمنى على ساقك اليسرى عندما تكون مسيطراً على الوضع. ووضعيتك في هذه الحالة هي وضعية تتمتع بالجاذبية. أما إذا شعرت بالضيق وأنت في هذه الوضعية، فإنك تنتقل آلياً إلى الوضعية النابذة التي تكون فيها الساق اليسرى فوق الساق اليمنى. وإذا كنت أعسر (بمعنى أنك تستخدم اليد اليسرى)، فيكفي عندها أن تعكس الموقف. وإذا كان الشخص المعني امرأة، فإن الأمور تجري بالمقلوب، حيث تتمثل الوضعية الجاذبة بوضع الساق اليسرى فوق اليمنى، والنابذة بوضع الساق اليمنى فوق الساق اليسرى.

إن المرأة اليمناء (التي تستخدم يدها اليمنى) تجد طاقاتها الإيجابية في القسم الأيسر من جسدها، بينما تجد طاقاتها السلبية في قسمه الأيمن. أما السبب في ذلك فيرجع بكل بساطة إلى الربط ما بين المرأة والعنصر الأنثوي الموجود في القسم الأيمن من الدماغ. وهذا القسم هو الذي يتحكم بالقسم الأيسر من الجسم. أما الرجل، فإنك تجد طاقاته الإيجابية في القسم الأيمن من جسده، وطاقاته السلبية في قسمه الأيسر.

وبذلك، فإن هويته الجنسية محكومة بالعنصر الذكري الموجود في القسم الأيسر من الدماغ. لذا، فإن الرجل الأيمن (الذي يستخدم يده اليمنى) يكون من النمط النابذ عندما يضع ساقه اليسرى فوق ساقه اليمنى. أما عندما يضع ساقه اليمنى فوق ساقه اليسرى، فإنه ينتقل بذلك إلى النمط الجاذب.

أما المرأة، فإنها تكون جاذبة عندما تضع ساقها اليسرى فوق ساقها اليمنى. أما عندما تضع ساقها اليمنى فوق ساقها اليسرى، فإنها تكون نابذة ولا تتحكم بشيء على الإطلاق حتى لو بعثت فيك الانطباع بعكس ذلك.

أما في وضعية التواصل السياسي، فإن الخطيب يصبح بالغ العجز عن ضبط ساقيه. فهما تسافران باستمرار وتبحثان عن مخبأ تحت المقعد، أو تشتبكان أو تنفرجان، أو تمتدان إلى الأمام قبل أن تتقهقرا إلى الخلف، أو تتحركان باضطراب. إنهما غير مرتاحتين. كل هذه الظواهر الجسدية تظهر للعيان بشكل كامل، غير أن ملاحظتها أمر صعب. فهي لا تعدو كونها عند البعض حركات بلا معنى قد تعكس حالة من الإحساس بالتعب النفسي. وذلك قد يبدو حقيقياً إذا ما عزلتم هذه الحركات عن سياقها. أما إذا أخذتم بعين الاعتبار السياق الذي يبرر هذا الهياج على مستوى الساقين، فستلاحظون سريعاً جداً أنه ناشىء عن جو المعركة الكلامية المحتدمة.

خلال المواجهات المتلفزة التي كانت تدور رحاها بين جاك شيراك والرئيس ميتران، كان القلق والخوف يستوليان على

شيراك. كان يشبك ساقيه أو قدميه بشكل دائم تحت مقعده. ولا بدّ من القول بأن ميتران لم يكن له نظير في القدرة على إرباك الآخرين.

إن هذا النوع من الوضعيات شائع جداً. وإذا كنت ترغب في التدرب، فإن أفضل درس في السيقان المتشابكة هو المناظرات التلفزيونية. فتتابع الأفكار التي تعبر الذهن يولد هذا النوع من ردود الفعل الجسدية الآلية، أياً كان السياق الذي يحيط بالشخص الذي نراقبه.

لماذا نحتاج إلى شبك الساقين؟

ألا يكون الأمر طبيعياً أكثر فيما لو ثبت الشخص قدميه في الأرض؟ انظروا إلى الأشخاص الذين يجلسون من حولكم وستجدون أن قليلين بينهم يتركون أرجلهم تستند إلى الأرض بصفاء وراحة. فأكثر الناس يشبكون سيقانهم تحت الطاولة أو أقدامهم تحت الكرسي الذي يجلسون عليه. بعضهم، والنساء بوجه خاص، يصلون إلى حد أنهم يلفون ساقهم اليمنى بساقهم اليسرى، والعكس بالعكس. وقد أطلقت على هذه الوضعية اسم «الساق الأفعى». إن هذه الوضعية هي حركة تعبر عن إحساس عميق بالكبت.

نحن نشبك ساقينا خصوصاً لكي نحمي مركز الثقل الخاص باللّذات من خصاء افتراضي. وهذه الوضعية لا يمكنها أن تكون، بوجه عام، إلا عودة لظهور تصرّف طفولي في سن الرشد. إن شبك الساقين أو الفخذين هو أيضاً من نوع

مسلكيات الاحتماء من ضغوطات الحياة اليومية و/أو المهنية. وستلاحظون مثلي أن الناس يشبكون سيقانهم في أوقات العطل أقل مما يفعلون ذلك في أوقات العمل.

عندما يكون الكبت والإحباط والشعور بالدونية على قائمة الحياة اليومية، فإن الرجل الذي يستخدم يده اليمنى يلجأ إلى وضع ساقه اليسرى فوق ساقه اليمنى. بينما المرأة التي تستخدم يدها اليمنى تضع ساقها اليمنى فوق ساقها اليسرى. وهاتان الوضعيتان هما وضعيتان نابذتان مريحتان، على ما يقوله الأشخاص الذين استجوبناهم حول هذا الموضوع. ولكن هؤلاء الأشخاص يختبئون خلف أول كذبة يجدونها لكي لا يكونوا مجبرين على الاعتراف علناً بأنهم يعيشون شعوراً بعدم الراحة النفسية والجسدية. ورد الفعل هذا طبيعي جداً، لأن أحداً من الناس لا يحب أن يظهر عريه من الناحية النفسية.

ليس من شخص إلا ويتحسس نفسياً جوه المحيط به. فدماغه الأيمن يقوم على الدوام بفرز المعلومات التي ترد إليه من الخارج. إنه يقيس درجة العدوانية، وكل ذلك يحصل على مستوى العقل الباطن. إن الشبك اللاإرادي للساقين هو وضعية مثالية من حيث كونها ميزان يزن به الشخص مقدار قدرة المتكلم على التحكم بتوازنه المزاجي، أو يجبر به نفسه على ضبط انفعالاته.

عليكم أن تنتبهوا إلى أن شبك الساقين النابذ يمكنه تماماً أن يتم لأغراض التكيف، كما في حالة ضيق المكان أو ضرورة

التوجه نحو الشخص الذي نخاطبه. فإذا ما كان الجسم في حالة تيبس نابذ، فمعنى ذلك أنه تحت السيطرة اليقظة للأنا العليا. ولا بد من القول بأن التيبس الجاذب موجود أيضاً، ولكنه ليس في مصلحة الشخص الذي يكون في هذه الحالة. صحيح أنني أعقدّ الأمور، لكن عليكم أن تعلموا أن ما من حركات تكشف حقيقة الإنسان مئة بالمئة. فأنا أعتقد أن التيبس الجاذب يفتح باباً بمصراعين على سذاجة الشخص الذي يعيش هذه الحالة. فالجميع بالنسبة له جميلون ومهذبون، خصوصاً في الوسط السياسي. وكما يمكنكم أن تلاحظوا، فإن الدلالات الإشارية هي سلاح رهيب لمن يستطيع تفسيرها كما تظهر في حركات الجسم.

نوعان أساسيان من الوضعيات

الرجلان في وضعية الانسحاب إلى الخلف.

الشخص الذي تتحدث معه يجلس واضعاً ساقه اليسرى على ساقه اليمنى، أو بالعكس، في حين تلتجىء إحدى رجليه تحت مقعده.

تتم هذه الوضعية عن عدم استعداد الشخص للحوار أو/و عن رفضه له. فالرجلان المنسحبتان إلى الخلف تدلان دائماً على الحاجة إلى الهروب من النقاش، أو إلى البقاء بعيداً بما يكفي لعدم الوقوع تحت تأثير الخصم.

الساقان متشابكتان في وضعية المثّلث

عندما تكون الساقان مشتبكتين بشكل يشبه المثلث، فإنهما تشكلان وضعية الأشخاص الذين لا يشعرون بالارتياح عند مقابلة الآخر وجهاً لوجه. ويمكن التعبير عن لسان حال هؤلاء الأشخاص بالقول التالي: «لا أريد، أو أريد ولكنني. . . لا أستطيع. نعم ولكن لا!». إن وضعية الساقين المتشابكتين بهذا الشكل هي وضعية دفاعية تقليدية وخاصة بالرجال، وإن كانت بعض النساء يواجهن خطر اتخاذها في حال ارتداء البنطلون. فهي تزيد من المساحة التي يحتلها الرجل في وضعية الجلوس، كما أنه يستخدمها، نوعاً ما كحاجز دفاعي موسّع. إذ أننا نكون جميعاً عرضة لهذا الإحساس الغريب عندما يصبح مجال حركتنا ضيقاً، عندما نكون بحضرة شخص من أهل السلطة، أو ممن يتمتعون بنفوذ كبير. وهذا الشعور بأننا في «موقع التهمة» نفسه يلازمنا عندما نكون في مواجهة الجمهور. إنه عرض كبش المحرقة. وكل هذه المواقف تفضي، بشكل شبه دائم، إلى اتخاذ وضعية الساقين المشتبكتين. كما أن شبك الأصابع على إحدى الركبتين يعزز الشعور بالكدر والحاجة إلى حماية المجال الشخصي في آن معاً. وعندما تتخذ المرأة وضعية الساقين المتشابكتين على شكل مثلث فإن بإمكاننا أن نستنتج بأنها امرأة تضطلع بأعباء مهنة تحيط بها المخاطر.

وبالمختصر، تعبر هذه الوضعية عن نفسها بموقف أكثر ميلاً إلى التيبس أو إلى الترحيب المصطنع. فأنت لست بالتأكيد بحضرة شخص مثالي. . . ثم عليك خصوصاً ألا تغتر بالهيئة

المشرقة المتهللة التي يطالعك بها الأشخاص الذين يجادلون طويلاً ويتصنعون الرقة أثناء ذلك. فهم أنفسهم ليسوا معجبين بأنفسهم.

اليــدان

كل حركة ذات معنى تنبيء بشكل دائم عن شيء ما، عن تغيير في المزاج عند المتكلم، حتى قبل أن يشعر هو ذاته بحدوثه. ففي حالة النقاشات السياسية، يسمح فهم الإشارات التي تبشر بحدوث تغير في مواقف الخصم، إما بتوجيه النقاش، وإما بالاحتماء بموقف الانسحاب التكتيكي بهدف تجنب الكشف عن نقطة ضعفه للخصم. هذا المعطى غالباً ما يجهله رجال السياسة لأنهم أكثر ميلاً للانتباه إلى ربطة عنقهم منهم إلى افتضاحهم عن طريق حركات أجسادهم أو مضمون كلامهم. فالحركات ذات المعنى هي ترجمات فورية للحركات الدائمة التي تحدث في الذهن الذي تتلاعب به رياح الانفعالات. ويمكن لهذا التصور عن التواصل على موجتين مختلفتين أن يعبر عن نفسه من خلال المعادلة التالية: «**في التخاطب الكلامي بين شخصين يقوم اللاوعي عند كل منهما بفضح صاحبه**».

وهنا، أقترح عليكم أن نقوم بجولة قصيرة لنكتشف ما تعنيه مختلف الصور الحركية التي تؤيدها الأيدي. وللأسف، يصعب عليكم أن تلاحظوا حركات أيديكم بأنفسكم عندما تتكلمون، اللهم إلا إذا صوّرتم أنفسكم. وإذا شئتم تجنب الوضع الذي

قد تخونكم فيه أيديكم، يكون عليكم دائماً أن تكونوا صادقين وألا تترددوا مطلقاً في قول ما تفكرون به، ولكن بعد أن تتخذوا جميع الاحتياطات الخطابية المتعارفة، لكي لا تحترقوا بنور الحقيقة. فاليدان منبعان للحقيقة يقلقان الذين يكذبون.

اليدان القربانيتان

اليدان على مستوى منتصف الصدر مع التصاق المرفقين بالجسم، وهما مرفوعتان ومفتوحتان نحو الأعلى.

الشخص، وهو امرأة في الغالب، يهب جسده الافتراضي للجمهور أو للشخص الذي يتخاطب معه. هذه الوضعية ليست إغرائية بل وضعية العطاء والقربان، وهي تعني أن من يتخذها حريص على أن يقدم للآخر صورة صادقة أو وجهة نظر دقيقة. لكن هذه الوضعية تكشف أيضاً، وهذا أمر مؤسف، عن شيء من الجمود النفسي عند الشخص الذي يسرف في اتخاذها. فقد يحدث أيضاً أن تكون هنالك عيوب في خصالنا الحميدة. لأن القربانية لا تتأكد إلا إذا كانت درجة الحرارة في نظرة الشخص مساوية لدرجة الحرارة في ابتسامته. والمشكلة في هذه الحركة هي في كونها تعبر أيضاً عن شكل من أشكال الشعور الضمني بالذنب، ومن غير الممكن تمييز هذا الغموض في غير سياق أداء هذه الحركة.

اليدان العذريتان

اليدان ممدودتان ومفتوحتان نحو الأعلى.

ترانيم ترفع إلى إله الحظ أو إلى الله على اليدين العذريتين... وضعية يمكننا أن نلاحظها عند المصلّي. فالشخص يدعو الجمهور إشارياً من خلال ذكر الفوائد المفترضة للأعمال التي يقوم بها. بعض السياسيين يرفعون اليدين العذريتين بالكثير من العفوية.



اليدان المرساتان

بتشبث النواب بحافة المنضدة التي يجلسون خلفها للمحافظة على توازنهم وخوفاً من أن يغطوا في النوم أثناء النقاشات.



هذه الوضعية تتميّز بها البرلمانات عندما يصل النواب إلى حالة الإعياء الشديد، لأن مهنة النائب ليست نزهة مريحة على الدوام، على ما تردده ألسنة السوء. لذا فإنهم يتصنعون الانتباه، ولا يحضرون الجلسات إلا بأجسامهم.

الصنارة المزدوجة

اليدان تتشبثان ببعضهما البعض مع شبك الأصابع وكأنهما صنارتان متشابكتان.





يبدو الشخص في هذه الوضعية وكأنه خائف من أن يغيب عن نظر نفسه. هذه الوضعية تعبر عن الشفقة في بعض المواقف، لأن الصنارة المزدوجة هي، بوجه خاص، حركة يسرف في القيام بها الأشخاص المتباهون بأنفسهم لأن موقعهم الاجتماعي أو ظهورهم المفرط في وسائل الإعلام يتيح لهم ذلك.

ظاهر اليد

ظاهر اليد اليسرى

يبدو أن الشخص الذي لا يتوقف عن حك ظاهر يده اليسرى يكون في حالة بحث عن الإلهام. على ذلك، يصبح الحكاك المفاجىء لظاهر اليد اليسرى إنذاراً لا شعورياً ينبئك بأنك تخطىء باختيارك لهذا الشخص.

ظاهر اليد اليمنى

ما يفعله الشخص الذي يحك ظاهر يده اليمنى بشكل دائم هو أنه يبحث بذلك عن وسيلة يوقعك بها في الشرك. ولكي لا أذكر غير مثال شهير واحد، أكتفي بالقول بأن الرئيس فرنسوا ميتران كان معتاداً على وضع يده اليمنى بتصرف يده اليسرى لتحكها كما تشاء.

يدا كبش المحرقة

تكون الأصابع مستقيمة ومنفرجة بوجه عام، والذراعان

ممدودتان نحو السماء، تتقاربان وتتباعدان وهما تلوحان.



إنهما يدا الضحية المنتصرة أو الهزيمة الظافرة! «إنهم يتهمونني بغير وجه حق وسأثبت ذلك»، ذلك ما يقوله الشخص المعني وهو يرفع يديه نحو السقف. وقد يقول: «ليس الذنب ذنبي»، «دعوني أستفيد من احتمال الشك»، الخ. عندما ترون إشارة تصدر عن أحدهم، عليكم دائماً، إذا أردتم تحليلها، أن تتخيلوا الكلام الذي يمكنه أن يرافقها. لأن الوضعية الجسمانية ليست غير تعبير عن الكلمات بالطبع. تنتمي هذه الحركة إلى مجموعة الحركات التي تصدر عن التاجر الصغير الذي ترهقه الضرائب.

حرارة اليدين

لا تستجيب اليدان للحرارة بالشكل الذي تفعله الغدد الجلدية الأخرى في مختلف أنحاء الجسم، اللّهم إلا بحالة الضغط النفسي. فعندماتكون راحتا اليدين جافتين، فذلك يعني أننا في حالة جيدة من الاسترخاء. وكلما اقتربنا من القلق والضغط النفسي أكثر فأكثر، فإن راحتي اليد تصبحان أكثر رطوبة.

إن اليد التي نصافحها قبل مناقشة أي موضوع تنقل رسالة لا ينتبه إليها غير عدد قليل من الناس. المصافحة غالباً ما تكون

سريعة إلى درجة لا تسمح بوعي هذه المسألة التفصيلية. ولهذا، فإنني أحيطكم علماً، بوجه عام، بما تعنيه هذه الفوارق في حرارة اليدين عند مرشحيكم، فيما لو حدث لكم صدفة أن صافحتموهم.

اليدان الباردتان والرطبتان تدلان على عدم الرضى وعلى الإحباط بشكله الصريح والقاسي.

اليدان الباردتان والجافتان هما يدا الشخص التلاعبي. إنهما تدلان على الأشخاص الأنانيين إلى أبعد الحدود وغير المرنين وحتى عديمي الشفقة والذين يصعب التأثير فيهم.

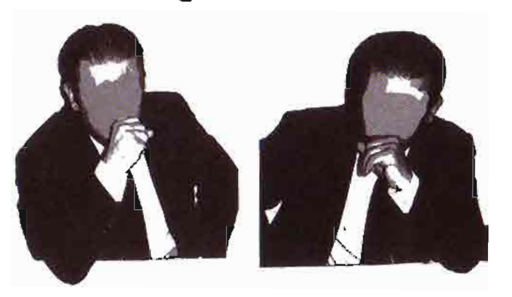
اليدان الدافئتان والجافتان نجدهما عند الأشخاص الذين يتمتعون بالكرم وحب الناس والمستعدين لخدمتكم.

اليدان الدافئتان والرطبتان هما يدان شهوانيتان تكادان تذوبان في يدكم! نجدهما عند الباحثين بشراهة عن الحد الأقصى من ملذات العيش. . . إنها «اليد السمكة».

غير أن ما هو أشد إثارة للدهشة في هذا النوع من الملاحظات يتعلق بالتفصيل التالي: تتغير حرارة اليدين تبعاً للشخص الذي تلتقون به وتستعدون لمصافحة يده الممدودة نحوكم. والشيء نفسه يقال عن الشخص الذي يلتقي بكم وتمدون يدكم إليه لمصافحته. فأنتم لم تتعرفوا بعد على بعضكم البعض، لكن اللاشعور عند كل منكم بات يعرف مسبقاً ما إذا كان تيار التواصل سيمر أم لا.

اليد... على طريقة البوق

الشخص الذي تتحادث معه يخفي فمه خلف يده المنقبضة، اليمنى أو اليسرى، على شكل بوق مع الاستناد إلى المرفق.



إنها الحركة النموذجية التي يقوم بها كل شخص عندما يحاول تجنب التجشؤ بحضرة الآخرين. وإذا ما خرجنا من هذا الإطار تصبح اليد التي على شكل البوق شيئاً شبيهاً بالقِمع الذي يقوم بمهمة منع الأفكار من التحول إلى كلمات. لكن هذا لا يمنع الشخص المعتاد على القيام بهذه الحركة من أن يمارس النميمة المجانية، لأن قول السوء عن جاره يعطيه إحساساً بالسعادة.

يشير إليك الشخص الذي يقوم بهذه الحركة في سياق الحديث معه، بأن المحادثة بينكما تبدو له عقيمة تماماً. فإذا ما استمر بأداء هذه الحركة، فإن لك كامل المصلحة في أن تجعله يتكلم قبل أن يختلق لك عذراً بهدف التخلص منك. إن هذه الحركة تكشف عن عدائية حقيقية.

عندما تأخذ اليد اليمنى شكل البوق، فإنها تكون حركة تدلّ على أن المتكلّم يفرط في انتقاد الغير. والشخص الذي يؤديها يحكم على خصمه بشكل فوري.

أما عندما تأخذ اليد اليسرى شكل البوق، فإن ذلك يشير إلى أن المتكلّم لا يستلطفك أبداً.

يد المراقب

الشخص الذي يحدثك لا يتوقف عن رفع يده عالياً في الهواء، مبدياً باطن كفه نحو الخارج، في كل مرة يريد فيها مقاطعتك لكي يستلم الحديث بنفسه.





إنه يقوم بحركة يرفع فيها من شأن نفسه شأن جميع أنصاف المحتالين الذين يعرفون بشكل دائم الإجابات غير الصحيحة على الأسئلة الصحيحة، والعكس بالعكس.

يد المذنب

إنه يشير إلى نفسه بيده اليسرى ويفتح جميع أصابعه على شكل المروحة.

اليد اليسرى، بوجه خاص، هي التي تقوم بمهمة اليد المذنب.

إن هذه الحركة الوسواسية التي يستخدم فيها الشخص، للإشارة إلى نفسه، كامل يده اليسرى، مع فتح الأصابع على اتساعها، هي أيضاً حركة دالة على التملك: «هذا ملك لي!». كل شيء يتوقف على السياق الذي تظهر فيه هذه الحركة. ومع ذلك، قد يحدث للشخص الذي ننظر إليه أن تظهر عنده هذه الحركة بشكل متكرر، دون أن يكون لذلك أية علاقة بما يقوله من كلام في الموقف الحاضر فهو غالباً ما يضع يده على صدره، لا على عنقه، كما لو أنه يريد الاحتماء من تيار هوائي. وهذه الحركة نجدها عند المذنبين من الجنسين، رجالاً ونساءً. كما أنها أيضاً حركة شائعة الاستعمال عند الأشخاص الذين يستغربون أمراً إلى حد الشعور بالصدمة. «آه، يا إلهي!».



ما هو السبب في كون اليد اليسرى هي يد الشعور بالذنب؟ ربما لأن الشعور بالذنب هو أولاً وقبل أي شيء آخر، انفعال سلبي يخلّ بالتوازن النفسي ويقلّل من احترام الشخص لنفسه.

يد الشائعة

ولكن ما الذي يدفع برجال السياسة إلى أن يبوحوا لبعضهم البعض بالكلام وهم يخفون أفواههم بأيديهم؟

صحيح أن رجال الدولة الذين يريدون البوح خفية ببعض التفاصيل، عندما يكونون أمام الجمهور، أو أمام أضواء كاميرات التلفزيون، يعرفون أن المعلقين السياسيين يستخدمون اختصاصيين في قراءة حركات الشفتين بهدف معرفة ما يقولونه. إن ذلك هو بلا شك السبب الذي يخفون من أجله أفواههم عندما يريدون البوح لبعضهم البعض بشيء وهم أمام الكاميرا. إنهم ليسوا بالضرورة من النوع اللعوب الذي يعلّق على مظهر إحدى الصحفيات أو الزميلات. وعلى العموم، فإن الأشخاص الذين يسرفون باستعمال اليد وكأنها ستار حاجز، هم مثيرو شائعات شأنهم شأن العاملين في الصحافة الصفراء. هذه الحركة شائعة بين السياسيين حتى أنها باتت تشكل قاعدة لا استثناء.

يد العنكبوت

إنها يد بأصابع منفرجة يصوبها المتكلم نحو نفسه، أو

يسندها إلى الطاولة التي تقوم بالنسبة له بدور حزام العفة.



«أريد، وأصر على ما أريد!». إنها يد آمرة عندما تكون مستندة إلى طاولة أو ما شابه ذلك. وهي حركة تميّز بها جاك شيراك بوجه خاص. وعندما تكون هذه اليد العنكبوت مصوبة من قبل الشخص نحو نفسه، فإنها تصبح حركة معبرة عما يتمتع به هذا الشخص من كاريزما.

اليدان الثرثارتان

«إنني أجده رائعاً». هذا ما ترفع به صوتها تلك النائبة وهي تتحدث عن زميل لها من الحزب نفسه، لكنه يظل رغم ذلك منافساً لها. إنها تلوح بيديها وتدير باطنهما إلى الأسفل، اللهم إلا إذا شاءت أن تقوم بهز رأسها من الشمال إلى اليمين لتخفف، بلا شك، من طوفان حماستها في الكلام.

لا تنسوا أبداً أن تراقبوا يدي مرشحكم أو خصمكم السياسي، لأن ذلك يوفر عليكم الكثير من خيبات الأمل! فاليدان تلخصان الحالة السائدة في أعماق نفسه دون أن تعيرا أي اهتمام لما يتخذه من مواقف كلامية. فما يقوله اللسان شيء، لكن ما تفكر به اليدان أو الرأس شيء آخر. إنه الجسد

الذي يخون صاحبه ويفضحه! فالروح والجسد لا يتشاطران دائماً وجهة النظر ذاتها.

اليدان المبسوطتان



باطن اليدين موجه نحو الأعلى.

إنهما اليدان اللتان تقدمان القربان، وهما تنمّان عن الذهنية المنفتحة عند الشخص المتعاون والبشوش. هذه الوضعية ترتقي بالتأكيد بصورة الشخص الذي يتخذها في أعين الجمهور. لكن هذه الحركة نادرة في صفوف السياسيين.

اليدان المهدِّئتان



الخطيب يدير باطن يديه نحو الأسفل.

إنها اليدان المحجِّمتان ورجل السياسة الذي يلجأ إلى هذه الحركة يحجِّم الآخرين أيضاً، وهو من النوع الذي يراجع التاريخ ليستنتج منه عبراً تناسبه إذا لزم الأمر. إنهما يدا إنسان

حذر، بل مرتاب يميل إلى التقليل من الحماس لأي قرار أو إلى تخفيف حمية أنصاره واندفاعهم. ويظهر هذا النمط في حركة اليدين موضعياً عندما يكون المراد هو التهدئة. والحقيقة أن بعض السياسيين يسرفون في أداء هذه الحركة لمواجهة الحجج التي يتقدم بها خصومهم. وينبغي القول بأن هذا النوع من الحركات ينجح في تحقيق الهدف عندما يُراد منها الحطّ من قيمة الآخر في أعين الجمهور المتحمّس له. وقد أعذر من أنذر...

إن الأصوليين على اختلاف مشاربهم السياسية أو الدينية أو الاجتماعية أو الفلسفية هم أشخاص يفضلون اليدين المهدّئتين كحركة متكررة أم لا. إنهم محجّمو الرؤوس، لأنهم يحطّون من شأن أفكاركم ويقطعون حججكم عبر الإكثار من التلاعب الكلامي بهدف الغش، وهو الاستخدام الذي يميز الفكر المتطرف والشمولي والقريب أحياناً من الفاشية. ونحن نصادف المزيد والمزيد من هذه الأنماط من الحوارات التلفزيونية التي تسعى «لتحسين المجتمع»، ومعرفة مدلول هذه الحركات تشكل طريقة جيدة لمعرفة كيفية كشف ومطاردة هذه الكواسر التي يكثر وجودها.

اليدان المتقابلتان

راحتا اليدين المتقابلتان.

اليدان هما الحدود التي يضعها الشخص لنفسه. تظهر هذه







الحركة تبعاً لمضمون ما يقوله المتكلّم. لكنها تتحول إلى حركة متكرّرة أو خصلة عندما تستمر خارج إطار الخطاب السياسي. وهنالك العديد من السياسيين الذين يحدّون من نفوذهم من خلال أداء وضعية اليدين المتقابلتين، دون أن تكون هذه الحركة مرتبطة بمضمون كلامهم. إنهم يتصرفون دائماً كحرس حدود نجاحاتهم... ونجاحاتكم.

اليدان الطاردتان

إنهما اليدان اللتان تميلان إلى الابتعاد عن جسم المتكلم.

تتجه اليدان في هذه الحالة نحو الجمهور، أو نحو الخارج. إنهما تنتميان إلى مجموعة الحركات التي يبدو معها المتكلّم

واثقاً من أهميته في نظر الجمهور. فرجال السياسة الذين يعجزون عن التحكم بامتدادهم الحيوي يتجنبون اتخاذ وضعية اليدين الطاردتين، ويتوجهون إلى الجمهور باستخدام وضعية اليدين الجاذبتين. كان الجنرال ديغول يستخدم اليدين الطاردتين. وبذلك، كان يشير إلى أنه ملك للشعب. إن معظم الرجال العظماء يلجأون إلى استخدام هذه الوضعية.

اليدان الجاذبتان

«تعالوا إلي يا أبنائي!». اليدان تتحركان وتعودان بشكل دائم نحو جسم الشخص المتكلم.

يلجأ الخطيب بشكل منتظم إلى الإشارة إلى نفسه بكلتي يديه، دون أن يكون لذلك أية علاقة بمضمون كلامه. وتكشف هذه الحركة أيضاً عن شخص هو ضحية لواجباته، وليس فاعلاً ناشطاً في بناء مشاريعه ولا يتحمّل مسؤولية أخطائه. وهذا يعني، ضمناً، بأنه يرفض تحمل المسؤولية عن إخفاقاته.

اليدان المفتوحتان والأصابع المتلاصقة

تكشف هذه الحركة عن شخص متصلب يرفض إعادة النظر بأحكامه المسبقة وقناعاته. في الحالة التي يكون فيها الإبهامان



منتصبين ومنفصلين عن بقية الأصابع، فإن ذلك يدلنا على شخص شديد التعلق بطموحاته على حساب المصالح العامة. أما في حالة التصاق الإبهامين ببقية الأصابع، فإن ذلك يدلل على أن هذا الشخص يقدم إثباتاً إضافياً على تصلبه. فالعسكريون في وضعية التأهب الاستعراضي يلصقون الإبهام ببقية الأصابع على الدوام، وأقل ما يمكن أن نقوله بصددهم هو عدم تمتّعهم بأية مرونة.

اليدان المفتوحتان والأصابع المنفرجة

نحن هنا أمام اليدين اللتين نجدهما عند الشخص القادر على أن يستميل الجماهير. أصابعه تعبّر بكل حرية وتتحرك على إيقاع كلماته. لا ينبغي هنا أن نخلط بين هذه اليد و«اليد العنكبوت» (راجع ما ورد أعلاه)، حيث تتجه الأصابع المنفرجة نحو الشخص المتكلم أو تستند إلى الطاولة التي تقوم بالنسبة له مقام حزام العفة.

اليدان المنقبضتان

إنهما يدان لا تعطيان شيئاً بل تريدان الحصول على كل شيء. إذا نظرنا إلى الخطيب وهو يلقي خطابه، نلاحظ أنه

يقبض يديه كما لو أنه يخبىء شيئاً في تجويف يده. فاليدان المنقبضتان تدلاّن على شخص تملّكي، كما توقعتم تماماً! ولكن لا ينبغي الخلط بين اليدين المنقبضتين وبين القبضتين.

اليدان الباحثتان

في البداية يضع الشخص إحدى يديه على الأخرى، ولكنه لا يلبث أن يبعدهما الواحدة عن الأخرى في حركة ابتعاد تتكرر بعد فواصل قصيرة منتظمة قبل أن تعود إلى وضعيتها الأولى.

هذه الحركة هي من نوع الحركات التي ترافق الكلام بهدف تأكيده. وفي هذه الحالة، تحاول اليدان أن تتكلما، ولكن صاحب الأمر يأمرهما بالتزام الهدوء في كل مرة تخرجان فيه من نقطة الانطلاق. يكون الخطيب أو المتكلم غير مرتاح في موقفه، لأنه لا يتحكم بالخطاب أو بالجمهور الذي يوجه إليه الخطاب. وهنا تكون اليدان الباحثتان شبيهتين بباب ذي مصراعين يفتحان ويغلقان بشكل دائم لكي يمر عبرهما الكلام. بعض المبتدئين في تقديم البرامج في التلفزيون تصدر عنهم هذه اللازمة الإشارية. وبالطبع، فإن ذلك يكون ناجماً عن شعور بالارتباك الشديد.

اليدان المحوريتان

تقفز اليدان من اليمين إلى اليسار أو من اليسار إلى اليمين، وذلك بشكل دائم يجعل المستمع يضيق ذرعاً بذلك.



نشعر وكأن النائب يجد صعوبة كبيرة في اختيار المعسكر الذي سينضم إليه. فالحقيقة أن اليدين المحوريتين تكشفان عن مزاج متقلب يحول دون اتخاذ قرار واضح وجلي. والمزاج المتقلب هو نسخة معدلة عن الطبع غير المستقر، وهنالك كثير من رجال السياسة الذين يعبرون عن قناعاتهم من خلال اللجوء إلى استخدام اليدين المحوريتين. وتعني هذه الوضعية أن السياسي يفضّل الانتظار حتى يحقق أهدافه عوضاً عن المبادرة إلى تحقيقها.

قبضة اليد



يلوح الإنسان بقبضة يده التي تدل رمزياً على القوة والعنف والعدوانية، عندما يجد أن القدر يعاكسه أو عندما يريد أن يحرك ميوله القتالية أو ميول الآخرين ذاتها. إن الإكثار من هذه الحركة يكشف عجزاً عن تمرير الرسالة أو عن الانتقال من القول إلى الفعل عندما يحين الوقت لذلك. إنه يشجّع على القتال لكنه

ينسحب منه شخصياً على طريقة الأشخاص المهذبين الذين يدفعونك إلى القيام بشيء دون أن يسيروا أمامك فيه، بل يكتفون بالقول: «نتمنى لك التوفيق!». إنها لازمة الشخص ذي الروح القتالية الكاذبة!

اليد النشطة

إنها تحريك مستمر، يتناوب عليه اليدان، أو يقتصر على إحدى اليدين عند البعض الآخر.

هل يستخدم يده اليسرى أم يده اليمنى لإسناد كلامه؟

لا بد هنا من تركيز الانتباه لأن هذه المعلومة الإشارية غالباً ما تحتجب خلف تركيز الشخص على ما يقوله خصمه في المواجهة.

اليد النشطة اليمنى تدل على شخص يتماهى بصورة والده. إنه ابن أبيه، وباختصار، شخص من النوع المدلل! إنه يتصرف بطريقة قيادية ويركز كلامه على التخطيط الاستراتيجي. إنه شخص باطني متوتر وقد يكون أحياناً شديد التوتر. وهو يخسر معركته دائماً تحت ضربات اليد اليسرى التي يوجهها إليه خصمه المحنك المحتال، ليظهر أخيراً على حقيقته، أي بوصفه مدلّل أمه.

اليد النشطة اليسرى تدل على شخص غير قيادي يتماهى بصورة والدته. إنه رجل العمل الميداني القادر على إقامة

العلاقات. يمتلك القدرة على التكتيك، ويمكن له أحياناً أن يكون ثعلباً محتالاً! وبما أن اليد النشطة اليسرى أكثر وضوحاً وقدرة على التوجيه من اليد النشطة اليمنى، فإنها تستفيد من حسها العملي الذي يضاف إليه، عند بعض الأشخاص (لا عندهم جميعاً) دهاء يقوى على جميع التجارب.

اليدان الغطاءان

اليدان موضوعتان الواحدة فوق الأخرى مع إسناد المرفقين أو الساعدين إلى الطاولة.

صاحب القرار الاستشاري

إن وضع اليدين الواحدة فوق الأخرى، مع الاستناد إلى المرفقين، أو مع وضع راحة اليد على الطاولة، في وضع تكون فيه اليد اليسرى هي التي تعتلي اليد اليمنى، يدل على شخص يخضع لتأثير الغير، أي أنه لا يؤثر على الغير. نادراً ما يحدث له أن يتخذ قراراً دون أن يستشير. إنه من الأشخاص الذين يقولون لك «نعم» تحت الضغط، ثم لا يلبثون أن يقولوا لك «لا»، بعد أن يكونوا قد استشاروا العرّافين الذين يلجأون إليهم. إنه لا يمتلك رؤية إجمالية عن سياسة حزبه، أو عن مشاكل منطقته الانتخابية، وكل اقتراح يقدم إليه بهدف تحسين وضع من الأوضاع يتعامل معه وكأنه انقلاب عسكري. لا يغرنّكم مزاجه المهيمن أو السلطوي لأنه ليس غير واجهة تخفي الشعور بعدم الوصول إلى قرار من قبل أفراد حاشيته. رجل

السياسة الاستشاري هو من النوع الذي يؤجل أموره إلى الغد، وشخص حذر إلى أبعد الحدود. ويمكن لكل شخص من هذه الفئة أن ينتقل من استخدام إحدى يديه إلى الأخرى، تبعاً للموقف. لكن المهم هو كثرة اللجوء من قبل هذا الشخص إلى استخدام التناوب بين اليد اليمنى أو اليسرى لأداء هذه الحركة.

تعريف التأجيل: إنه صفة مميزة للأشخاص الذين يميلون إلى أن يؤجلوا إلى ما لا نهاية ما كان بإمكانهم أن يفعلوه أو يقرروه بالأمس. فهؤلاء يعتمدون التسويف في صيغة «سوف». أولئك هم، في الغالب، السياسيون الذين يعتمدون على المستشارين لاتخاذ قراراتهم.

صاحب القرار

وبالمقابل، إذا كانت اليد اليمنى فوق اليد اليسرى، فإن طريقة تفكير الشخص المعني تكون من النوع التحليلي، لا بل





حتى المقارن. إنه يفكّر عبر الربط بين الأفكار والمقارنة. حيث ينطلق من الأسباب إلى النتائج ومن المبادىء إلى التداعيات. من هنا، فإن تفكيره هو ما يعتمده أصحاب القرار، لأنه يختصر طرق التحليل البطيئة. وفي هذه الحالة، فإن رجل السياسة الذي يضع يده اليمنى فوق يده اليسرى قادر على اتخاذ قراره دونما حاجة إلى استشارة القاصي والداني. إنه يعرف ما يريد وما لا يريد. فالأشخاص الذين يفكرون بطريقته هم أصحاب قرار غرائزيون. إنهم يمتلكون الحاسة المفيدة والضرورية لنجاح ما يقدمون عليه من خطوات. هذا النوع من أصحاب القرار ينتمي إلى فصيلة الحاكم المطلق الصلاحيات الذي يفضل السرعة والناجعية. وقد يحدث لهؤلاء أن يسيروا على الطريق غير الصحيح لعدم قدرتهم على التراجع.

اليدان المتوسلتان

الحركة هي التي تصنع الإنسان وليس العكس.



المرفقان مستندان أو غير مستندين، والشخص الذي يخاطبك وتخاطبه يرفع يديه الواحدة بمحاذاة الأخرى إلى مستوى أنفه أو ذقنه وكأنه يتوسل إلى الله.

«اليدان المتوسلتان» هما



واحدة من الوضعيات الجسدية الاجتماعية الأكثر شيوعاً في عالم المثقفين المتصلبين من جميع الاتجاهات والمشارب. فأنا شخصياً لم يحدث لي مطلقاً أن رأيت شخصاً عادياً يتخذ هذه الوضعية في مطعم شعبي. إذ من الصعب بلا شك أن ينهمك المرء بالطعام والشراب وأن يستغرق في التفكير في الوقت ذاته. هذه الحركة ترتبط، قبل أي أمر آخر، بالتفكير لا بالتعاطف. فعندما تمدّ اليدين الواحدة باتجاه الأخرى، يتحرك الدماغ لقطع الطريق على الانفعالات.

رمز تعصبي أولاً وأخيراً

إذا كان نائبك يلجأ غالباً إلى أداء هذه الحركة فاعلم أنه لا يستحق الثقة التي توليه إياها وبأن عليك أن تبادر سريعاً إلى الابتعاد عنه، لكي لا تقوم بدور التابع المكمل لعدد التابعين. ولا بد لي من أن أذكرك بأن التلاعب هو من الفئة ذاتها التي تضم الاضطهاد وإثارة الفوضى والاختلاس وعدم قول الحقيقة (أي اللغة الخشبية) والمحسوبية وما إلى ذلك... نحن جميعاً متلاعبون صغار، لكن نجوم السلطة النافذين، أولئك الذين نطلق عليهم اسم قادة الرأي العام، هم متلاعبون لا يتورعون عن شيء. إنهم أشخاص بلا رأفة، من نوع القادة الذي يتخفون خلف قناع شهرتهم ووجاهتهم لكي يرصوا خلفهم

صفوف المحازبين المتعصبين، ولكي يحكموهم بيد من حديد بلا قفازات مخملية. إنهم أول من يتخفّى خلف ميثاق حقوق الإنسان منذ اللحظة التي توجه فيها نحوهم أصابع الاتهام (كما في حالة ذلك الدكتاتور العراقي الذي نسيت اسمه)؛ إنهم على استعداد تام لاتهام أصدقائهم الذين أمضوا معهم ثلاثين عاماً، بوضع العصي في الدواليب، منذ اللحظة التي يتعرضون فيها لخسارة مناصبهم وامتيازاتهم. محاموهم يطالبون بمحاكمة عادلة، بعد أن كانوا يأمرون بإطلاق النار على خصومهم السياسيين دون أي شكل من أشكال المحاكمة. إن هذه الحركة تنذر بالتناقض الذي تعاني منه شخصيته.

حركة التوسل هذه... متى تتحول إلى خصلة متكررة؟

إنها ترسم الحقيقة ذات الوجهة الواحدة كأنها آخر أرض مجهولة. فكل الملتزمين بأداء إشارة اليدين المتوسلتين هم متعصبون، حكام بأمر أنفسهم، يستخدمون هذه الحركة وكأنها حركة دينيّة. والسياسة أيضاً هي دين. لا تنسوا ذلك أبداً، وخذوا حذركم على الدوام إذا ما حدث لأحدهم أن فاجأكم بهذه الحركة! فالحذر ما يزال أفضل وسيلة لإفشال مقاصد أولئك الذين يكرهوننا لأننا ما نحن عليه. إن نجاح مجتمع ما، هو أيضاً في أن نضع هؤلاء الناس على مسافة من حريتنا في التفكير والتصرف.

على ضوء هذا التحليل، تبدأون باكتشاف أن الكذب الكلامي يقع على الدوام ضحية لصدق الحركات الذي لا مجال لإخفائه. وبالكذب أقصد أيضاً التغطية والتزوير والغش

والتظاهر والاحتيال والنصب. . . والتعصب.

ما هو المتعصب إذا لم يكن شخصاً مهووساً بالخرافات يرفض حق الآخر بالكلام، ويجبره على الاعتقاد بأن قناعاته البالية هي جذور الحقيقة الكونية؟

اليد الملتصقة

تكون يد النائب اليسرى ملتصقة بالطاولة.



نظرياً، ينبغي أن نعتبر اليد اليمنى أداة للتواصل الذي تتحكم به المنطقة الدماغية اليسرى، أي الدماغ المعرفي. وعلى العكس من ذلك، فإن اليد اليسرى هي أداة تواصل الدماغ العاطفي الكائن في المنطقة الدماغية اليمنى. وبالطبع، فإن المسألة ليست بهذه البساطة على مستوى الجهاز العصبي. لكن هذا التمييز يظل مقبولاً بوجه عام. وهذا يعني، بوجه إجمالي، أن الانفعالات هي ما يفسر تحريك اليد اليسرى، في حين أن تحريك اليد اليمنى يدعم الحس النقدي، بل حتى منطق الخطاب. إنها يد العقل.

المغزى: تعلموا كيف تتكلمون دون تحريك إحدى اليدين على حساب الأخرى، إذا كنتم تحرصون على استمراركم في الحياة السياسية استعملوا يديكم كلتيهما!

اليدان الملزمتان

رجل سلطة أم رجل معرفة؟

يمكننا أن نضيف إلى الحركات الأساسية في قواعد حركة الجسد حركة رابعة هي اليدان الملزمتان. وهذه التسمية تدل على أن اليدين تكونان في وضع تتمسك فيه راحة إحدى اليدين براحة اليد الأخرى. ويكون الوضع المهيمن للإبهام في هذه الحركة هو ما يحدد رجل السلطة ورجل المعرفة، أو امرأة السلطة وامرأة المعرفة.

عندما تُضَمُّ اليدان على شكل ملزمة، يعبر الجسم بذلك عن ضيق يتراوح بين نمط الفعل ونمط الانفعال. فالشخص لا يشد يديه الواحدة إلى الأخرى على شكل ملزمة عندما يكون ممتلكاً لحرية التصرف على هواه. ويمكن أن تلاحظوا أن هذا التعبير إنما يظهر في الغالب عند اختتام المحادثة، أو عندما يبدي أحد طرفي المحادثة رغبته بإنهائها، أو بالانتقال منها إلى أمر آخر.

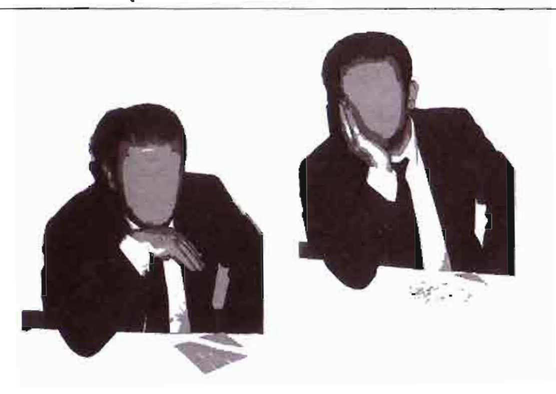
طريقة الأداء عند المعرفي هي من النوع الفاعل والغريزي. والمعرفة يشار إليها هنا بمعنى إمكانيات الفرد، وهي تتحدد من خلال وضعية اليدين على شكل ملزمة. اليد اليسرى تكون هنا فوق اليد اليمنى. وعلى العموم، فإن الأفراد الذين يشبكون أصابعهم على طريقة النمط العاطفي ينتمون إلى هذه الفئة، ولكن هنالك بعض الاستثناءات (انظر **«الأصابع متشابكة واليدان كالملزمة»**). والمعرفة التي نتحدث عنها هنا هي مرادف للموهبة

ولما نمتلكه من إمكانات. فالسمات المميزة للنمط المعرفي هي كون الشخص الذي ينتمي إلى هذا النمط هو من النوع العملي أكثر مما هو من النوع النظري، وهو تقني أكثر مما هو علمي. يمتلك حس الابتكار وروحية الإقدام على العمل والمبادرة. والأفراد الذين يفضلون النمط المعرفي هم مستقلون، إلا أنه من غير الممكن توقع ما قد يقومون به.

طريقة الأداء عند السلطوي هي من النوع المنفعل والذرائعي (البراغماتي)، وهي تتحدد من خلال وضعية معكوسة تكون فيها اليد اليمنى فوق اليد اليسرى. فالأفراد الذين يشبكون أصابعهم على طريقة النمط السلطوي ينتمون إلى فئة رجال الواجب؛ وهؤلاء هم أيضاً رجال السلطة. رجل الواجب/السلطة هو إنسان نظامي يبني نشاطه على أساس القدرة على ممارسة النفوذ. وهو يشعر بالحاجة إلى الانصياع لواجباته ليطمئن أو ليضمن أمنه داخل الجماعة. رجال السلطة يضعون اليد اليمنى فوق اليد اليسرى ويتميزون بالوفاء لخياراتهم وللأسس التي يقيمون عليها قناعاتهم، ويتجهون نحو أهداف محددة بشكل واضح في أذهانهم. إنهم يرضخون لكل الناخبين لكي يكونوا شعبيين، ويحرصون على التحلي بمواصفات البطل لكي يحققوا تميزاً في صناديق الاقتراع.

اليد: قاعدة المصباح

يسند ذقنه إلى ظاهر يده المفتوحة المستندة بدورها إلى المرفق.



تكشف هذه الوضعية عن الحاجة إلى إثارة إعجاب الآخرين، ولكن أيضاً عن إحساس بعدم الارتياح. وهنالك وضعيات أخرى تتداخل فيها العلاقة بين اليد والذقن أو أسفل الوجه، وكلها تفضي إلى التفسير نفسه. لا بد من الظهور لتجنب الاختفاء، هذا ما يردده السياسيون المتعلّقون بمراكزهم.

«عندما تكون صورة الشخص المتميز قد ارتسمت وانتشرت، يصبح من المهم أن نحافظ عليها... عبر احترام القاعدة الذهبية القائمة على الانسجام بين الحركة والخطاب».

الهتافات

عندما يقف الخطيب على المنصة ويرفع ذراعيه في الهواء ليستقبل هتافات مناصريه، يكون شبيهاً بالكروموزوم (Y). وهذا ما يفسر استمرار طغيان العامل الذكوري في السياسة.

«[...] ربما من أجل الحرص على أن يحصلوا على شيء



من ذكورية المصارعين، يعمد رجال السياسة أيضاً إلى اعتماد أسلوب ضم اليدين ورفعهما عالياً فوق الرأس. كما أنهم يلجأون أيضاً إلى استخدام الوضعية المعروفة إلى حد كبير والمتمثلة برفع الذراعين: ذراعان يحاولان إمساك السماء، ينحنيان قليلاً، ولكن مع فتح الراحتين وتصويب الأصابع المنتصبة. وهنالك صورة أخرى لهذه الوضعية تتمثل برفع الإصبعين المفتوحتين على شكل إشارة النصر «V».

إن معرفة كيفية تلقي هتافات الجمهور هي فن لا يعرفه ولا يستعمله بنبل وذوق غير القليل من السياسيين. فالحركة تخون صاحبها لأنها لا تتغير أو لا تكاد تتغير. وما علينا إلا أن ننظر في قائمة الهتافات التالية:

الخطيب يرفع ذراعيه في الهواء تحت وابل الهتافات.

إنه نمط «الطاغية» الديموقراطي. فالسلطة تجعله مجنوناً، ولكنه لا يعرف ذلك بعد، لأن أوائل أعراض الطغيان ستظهر عنده فيما بعد، عندما تهوي نقاطه بشكل كبير في استطلاعات الرأي. وعند هذا المستوى يصبح شبيهاً بالكروموزوم «Y» ويثبت كفاحيته الذكرية. من هنا، يندر للنواب أن يرفعوا الذراعين كلتيهما في الهواء أمام مناصريهم.



الخطيب يضم قبضتيه ويرفع ذراعيه عالياً تحت وابل الهتافات.

ترجمة ذلك كلامياً هي التالية: «أهنئكم لأنكم تهتفون لي!». إنه يقدم نفسه على أنه أفضل خيار ممكن في ظل غياب منافس في مستواه. هذا النوع من السياسيين يدافع خصوصاً عن مصالحه الخاصة، ويهتم برعيته عندما يجد وقتاً لذلك. جميع السياسيين من هذه الشاكلة يستخدمون الدولة (أو سبق لهم أن استخدموها) أكثر مما يخدمونها.

الخطيب يرفع ذراعيه في الهواء ثم يضم قبضتيه.

إنه النمط النقابي العدواني أو الذي يتصنع وضعية مشاكسة. والأمر في الحالتين سواء، ولا بد أنكم لاحظتم ذلك في هذا النوع من المرشحين. فالقبضة المشدودة هي سمة مميزة للمكافح المكتئب الذي يدعم العقيدة الواحدة والفكر الواحد دون أدنى اقتناع. لكنه يقول في سره بأن من الأفضل له أن يظل فقيراً وأن يحافظ على شرفه. والمعروف، من الناحية الإحصائية أننا نجد أعداداً أكبر من القبضات عند مناضلي اليسار المتطرف، أكثر مما نجدها عند مناضلي الأحزاب التقليدية ممن ليسوا أغنياء وغير شرفاء بالضرورة.

الخطيب يرفع ذراعه اليمنى بانتظام تحت وابل الهتافات.

هذا نمط الخطيب المنتمي إلى صف المثقفين والحازم والمتزمت نوعاً ما من الناحية النفسية.

الخطيب يرفع ذراعه اليسرى بانتظام تحت وابل الهتافات.

إنه نمط الخطيب الانفعالي والودود.

الخطيب يرفع ذراعه اليسرى ثم اليمنى بالتناوب تحت وابل الهتافات.

إنه نمط الخطيب الحالم والمعرض لارتكاب الهفوات.

الخطيب يرفع ذراعيه نحو السماء تحت وابل الهتافات، ويرسم إشارة النصر «V» بإصبعيه السبابة والوسطى. وتلك إشارة يكررها دائماً أمام أنصاره.





هنالك طرق مختلفة لتلقي صيحات التأييد من خلال رفع الذراعين، ولكن جميع هذه الطرق تظل من اختصاص السياسيين الذين يتملقون الجمهور. ومن الناحية الإحصائية، نلاحظ بوجه عام، أداء هذه الحركة عند السياسيين الذين يتمتعون بسلطة مطلقة... (بالمعنى الديموقراطي طبعاً).

الخطيب يرفع ذراعيه وهو يمسك بيديه أيدي أصدقائه السياسيين المصطفين إلى جانبيه مع غيرهم من المناصرين.

إنها طريقة جيدة يعتمدها لإشراك أصدقائه في انتصاره، أو لأجل إعادة الأعداء المحتملين للانضواء تحت لوائه. «عندما نشبك أيدينا أمام أنصارنا، فذلك يعني أننا متفقون على كل شيء. أليس كذلك؟». وهكذا لا يسع المنشق إلا أن يثبت عن طريق الإشارة عودته إلى صفوف الجماعة. وبذلك يكتمل العمل! فرفع الذراع هو أيضاً ذو دلالة على انضمام الشخص إلى جماعة.

القبضة المرفوعة... أيضاً وأيضاً

على العموم، ترفع المرأة ذراعها اليمنى وتلوح براحة يدها مع إمالتها قليلاً إلى الوراء لتتلقى بذلك هتافات التأييد من أنصارها. ليس في هذه الحركة معنى هجومي أو عدواني، بل إنه معنى أنثوي جداً ينم عن تعب شديد من العلاقات الاجتماعية، وعن انفتاح نفسي ودرجة من القدرة على لعب دور المرشد.

المصافحة

صافحني وشد على يدي طوال دقيقة بلا نهاية. ذهبت بعدها إلى الحمّام لكي أعد أصابعي دون أن يراني أحد.

اليدان تمتدان، تتلامسان، وأحياناً تتعانقان خلال ثوان عديدة وطويلة. إنها تجتاز أراضي الجسد ولكن الأفراد يظلون غائبين وضائعين بين أفكارهم الباطنة، يرمون أيديهم العدائية أمامهم كطلائع الجيوش لكي يضعوا حدود المسافة الفاصلة بين المتخاطبين. كل ذلك لأن المصافحة المعاصرة ليست، خلافاً للظاهر، فعلاً ترحيبياً. لقد تحولت، في أغلب الأحيان، إلى آلية لحماية المجال الحيوي الخاص. إن الأيدي التي نتصافح بها لكي نفترق لا تلعب الدور نفسه الذي تلعبه الأيدي التي نمدها لكي نلتقي. فاليد المودعة هي بوح بالتعاطف، أما اليد المستقبلة، فليست غير تصريح بالنوايا.

إننا نجهل مصادر مصافحة اليد بقدر ما نجهل مصادر تحية

«النامستي» (التحية على طريقة سكان الهند عندما يضم أحدهم يديه أمام أسفل وجهه). فالرومان كانوا يتبادلون التحية من خلال المصافحة بالذراعين. بعض علماء الإناسة يعتقدون أن المصافحة باليد المعروفة في أيامنا هي حديثة العهد نسبياً. فرجال السياسة الأميركيون مولعون بالمصافحة باليد واستعمال اليد الأخرى لتغطية اليدين المتصافحتين (انظر فقرة «اليدان الآكلتان للحوم»). وعلى هذا يمكن اللجوء إلى سلّم قيم لقياس المصافحات بحسب الزخم في هذه الحركة لتقدير درجة المودة بين الأشخاص. لكن هذه العادة يمكنها أن تأخذ معنى مختلفاً تماماً. لذا، فإنني أنصحكم بحرارة ألا تلجأوا إلى هذا النوع من المصافحة بهدف التعبير عن تعاطفكم الشديد مع مناصريكم، فيما لو كنتم نواباً. فهي تعني حرفياً، إذا ما شئنا البقاء ضمن حدود التهذيب: «إني أحضّر لكم مفاجآت لا أظنها ستكون سارة». بيان موجه إلى الناخبين!

إن المصافحة باليد هي حركة انفتاح أو تهدئة. فالمتخاصمون يقتربون بهذه الطريقة من بعضهم البعض، إنهما يتعاقدان رمزياً على الامتناع عن الاصطدام الجسدي. ويمكنكم أن تلاحظوا، عند نشوب صراع بين شخصين يتحاوران، أنهما يفترقان في الغالب دون أن يصافح أحدهما الآخر. فالمصافحة باليد تعني الكثير حول نوعية الفرد الذي تتعاملون معه.

وفي الإطار الحميم كما في علاقات الصداقة أو العلاقات العائلية، هنالك أيد نصافحها لكي نتجنب العرف القاضي بتبادل القبلة الاجتماعية، ولنضع بذلك مسافة بيننا وبين الأفراد الذين

لا نشعر تجاههم بمودة خاصة. هذا يعني أن المصافحة هي تعبير اجتماعي يستحق أن نركّز عليه كل انتباهنا لأنها تعبر، منذ بداية اللعبة، عن مستوى الترحيب أو المودة الذي يقابلك به الآخرون.

المسافة

أياً تكن الطريقة التي يصافحك بها مضيفك، فإن المسافة الفاصلة بينكما تظل أساسية أكثر من طريقة المصافحة. فمعرفة أن المصافحة عن مسافة قصيرة تنبىء بمقابلة عقيمة، هي بنظري معلومة قيمة. أما المصافحة عن مسافة طويلة فتنبؤك بأنك مرحب بك بقوة (أو حتى بقوة مبالغ فيها). إنها مؤشر صادق عن مستوى ترحيب الآخر بك.

عليك أن تكون منتبهاً، بل منتبهاً إلى أقصى الحدود لتلك اللحظة الحاسمة التي يمثلها اللقاء الأول. فمد الذراع يتم بسرعة ننسى معها، على العموم، أن نوليه انتباهنا. فالمصافحة عن مسافة طويلة هي الاستثناء، والمصافحة عن مسافة متوسطة هي القاعدة. أما المصافحة عن مسافة قصيرة، فإنها تظهر خصوصاً مع رجال السلطة أو مع من يفترض أنهم كذلك. ومنذ أن وضعت هذه الفرضية صافحت آلاف الأيدي دون أن تصطدم استنتاجاتي بأي استثناء.

وتبقى لدينا حالتان متميزتان:

- حالة اليد التي يرفض الآخر مصافحتها أو يتظاهر بعدم رؤيتها، أي يدك بالذات. نصيحتنا لك في هذه الحالة أن

تنصرف دون أن تنبس ببنت شفة ودون أن تلوي على شيء، فيما إذا كنت ترغب في المحافظة على احترام الشخص الذي تحبه أكثر مما تحب أي شيء آخر في العالم: أي شخصك الكريم بالذات.

- الحالة المتميزة الثانية هي حالة اليد اليسرى التي يمدها إليك الشخص الذي تستقبله. ذلك يشكل فعل احتقار لشخصك بكل معنى الكلمة. فيد الشيطان لا أحد يصافحها! إنها أيضاً يد شخص حسود... حتى لو كان شخصاً أعسر).

الأخطبوط

الشخص الذي يخاطبك يصافحك بالشد على يدك وذراعك بيديه كلتيهما، وكل ذلك على سبيل المصافحة.

الاستيلاء على ذراع الشخص الذي نخاطبه هو طريقة رمزية للقضاء على وسائل دفاعه. وتكشف هذه الطريقة في المصافحة عن مزاج شخص مفترس، فالأفراد الذين يلجأون إليها بكثرة هم أفراد فاقدون للحس أو للدفء الإنساني الأساسي. وأخطبوط السياسة مولع بهذه الطريقة في التمهيد قبل البدء بالتهام طاقات الناخب الصغير المسكين الذي تمثله في نظره. سينساك بعد عشر ثوانٍ بالتحديد.

لاعب الجمباز

نائبك يشد على يدك اليمنى ويضع يده اليسرى على كتفك الأيمن.

الكتف الأيمن هو أحد مرتكزات الطموح. من الواضح أنه يعزك ويقدرك. ولكن، ويا للأسف، فإن يده اليسرى التي يضعها على كتفك تدل على أنه يعتبرك واحداً من خدامه وأتباعه، وأن عليك أن تطيعه وتحترمه. إن تكريس شخص أو تنصيبه باليد اليسرى هو دلالة على التقدير، ولكنها بحدين. فالحركة حميمة بذاتها، غير أن بقية السيناريو يمكنها أن تضعك في موقف محرج تتصبب فيه بالعرق البارد. لذا عليك أن تكون في غاية الحذر، لأنك منذ الآن واقع تحت نفوذه الانتخابي.

الربت التوددي على الذراع

عندما يربت النائب على ذراع زميله قبل أن يفارقه على عجل لأمر طارىء، فإن ذلك يعني أن الآخر لا يستحق مجرد المصافحة.

العنقود

نائبك يمد لك رؤوس أصابعه، على سبيل المصافحة.

إنه المزاج التملصي عند الشخص الذي لا يلتزم إلا كلامياً. ولا شك بأنكم تعرفون أن هذه الطريقة في المصافحة مشبعة بالمعاني. المزعج في الأمر أن الشخص غالباً ما يتخذ وضعية ودية تجعلك تنسى النشاز الحاصل في بداية اللقاء. فالواقع أن المصافحة بهذه الطريقة هي اعتراف حقيقي بالتصنع أو بإخفاء حقيقة المشاعر. إنه يتظاهر باستقبالك، وسيتظاهر بأنه يستمع

إليك، وسيعدك بالتفكير في ما تقول، متظاهراً في كل ذلك بأنه لا يطردك من حضرته. هذا وهم بنظره، بما في ذلك أنت!

يد الشيطان

الشخص الذي تخاطبه يمد إليك يده اليسرى مع أنه غير أعسر.

حتى ولو كانت اليد اليمنى مشغولة بعمل ما، فإن هذه الطريقة في الاستقبال هي تعبير عن الجفاء الواضح والصريح المقترن بابتسامة مستهزئة. والشخص الذي يفعل ذلك هو شخص استفزازي سليط اللسان ودسّاس. فهو يجد على الدوام وسيلة لحشرك في موقف محرج ليتمكن من انتزاع ما يريد سماعه منك. وهو مستعد لأن يتبنى ما هو غير صحيح بهدف معرفة ما هو صحيح، ويعامل الآخرين (وأنت جزء منهم، على كل حال) على أنهم بلا قيمة، ويزعم أنه يمتلك أسرار جميع الآلهة. عندما تلتقي به في المرة القادمة، لا تهتم بيده اليسرى التي سيمدها إليك، وبذلك فإنه سينسى أن يمد لك يده اليمنى.

اليد التي تذوب

إنها المرأة التي تترك يدها لتنام متراخية في يدك.

إنها اليد التي تذوب والتي تمدها إليك المرأة في حال ممارسة عملية الإغراء. هذه الوضعية هي الأكثر من مشبعة

بالإيحاءات، وأنت فيها منتخب حتى قبل بدء المعركة الانتخابية. ولكن عليك أن تنتبه! إذ من الممكن للمرأة التي تخاطبك أن تكون بصدد الإيقاع بك. فهي تتصنع وضعية تهدف إلى مخادعتك بخصوص نواياها الحقيقية. ولكن ليس عليك أن تنتبه إلى درجة الهوس. حاول فقط ألا تسقط في الفخ وأنت غير مجهز بمظلة للقفز.

اليد المتهربة

نائبك يمد إليك يده بطريقة متهربة.

إنه شخص مبهم ذو مزاج منافق. فما تكاد تصافحه حتى تجد يدك وحيدة تشد على الفراغ. أنت في مواجهة شخص خبيث يمكنه ربما أن يمنحك ابتسامة متصنعة بالثمن نفسه. لا بد لك من أن تكون أعمى وأصم وأبكم لكي تثق به.

منقار البطة

نائبك يصافحك بيد كأنها منقار بطة.

إنها طريقة في المصافحة هدفها أن تقول لك إنه غير مرحب بك أو إن من يرحب بك لا يعاملك باحترام فعلي. فالشخص الذي يرحب بك بهذه الطريقة هو شخص يحتقرك دون أن يخفي احتقاره لك. والواقع أنه يستخدم تقنية تلاعبية يرفض من خلالها الدخول في اللعبة ليجبرك على كشف أوراقك. فإذا ما فعلت ورأيت أنه يبتسم، فإنك ستلاحظ بأنه سيغير موقفه

تجاهك في غضون لحظة من الزمن. بل إنه لن يتردد في تبرير ما بدر منه في البداية من إعراض عنك بحجة سوء تفاهم ما. إنه منافق وفاسد يطلق عليك النار كما لو أنك بطة برية.

العاصر

الشخص الذي يخاطبك يصافحك ويعصر أصابعك بيده.

هذا الشخص بحاجة إلى فرض إرادته. من الواضح أنه غير مطمئن إلى قدرته، وإلا فإنه ليس بحاجة لأن يسحق أيدي الأشخاص الذين يخاطبهم. هذه الطريقة في المصافحة شائعة عند أشخاص يبحثون عن مواجهة الآخرين للتخلص من شعور مقيت بالدونية. إنها طريقة كغيرها من الطرق الهادفة إلى إثبات الذات عندما يشعر الشخص المعني بأنه في موقف ضعيف.

المتشبث

الشخص الذي يخاطبك يشد على يدك اليمنى ويقبض بيده اليسرى على مرفقك أو ذراعك.

ها نحن الآن مع طريقة في المصافحة اجتياحية نوعاً ما. إذا صدرت عن صديق لك، فلا حرج في ذلك. أما إذا صدرت عن نائب أنت ناشط في حزبه، فإن هنالك مجالاً لأن تبتعد عنه بسرعة. فهو ينوي أن يطلب إليك أكثر بكثير مما أنت مستعد لأن تقدمه إليه. إنه يحاول أن يؤثر عليك وأن يستعملك منذ الدقائق الأولى للقائك به. «بالمناسبة، ما هو برنامجك ليوم الأحد القادم؟».

المرتخي

الشخص الذي يخاطبك يصافحك بيد فيها تراخ مصطنع.

هذه الطريقة الخاصة في المصافحة تدل على رفض الدخول في الحديث معك أو على رفض الاعتراف بك كمحاور ذي قيمة. فالمصافحة المرتخية تصدر عادة عن شخص ذي مزاج يميل إلى المبالغة في التهذيب واللياقة إلى حد التذلل، حتى مع كونه يمتلك بعض القدرات. لا تركن أبداً إلى سعة نفوذه أو حسن سمعته لأن كل ذلك مصطنع عنده، بل إلى طريقته في المصافحة لأنها تفضحه أكثر مما تفضحه ابتسامته العريضة.

البديل

الشخص الذي تخاطبه يصافحك بأن يمد إليك سبابته أو اثنتين من أصابعه.

لست في نظره غير صورة افتراضية سوف ينساها في غضون الثواني العشر التي تعقب خروجك من حضرته. إنه يتهيأ رمزياً لإنهاء اللقاء بك حتى قبل أن يلتقيك. إن هذه الحركة تنتمي إلى حركات المصافحات، وإن كانت لا تمثل غير بديل متدني القيمة عن المصافحة. وهي تعبر عن عدم الحماس المصحوب باحتقار الشخص الذي نقدم له هذه الإصبع على سبيل الترحيب به. وهي تصدر أيضاً عن شخص لا يلتزم إلا بشكل سطحي بتعهداته ولا يفي عموماً بوعوده. أن يمدّ لك واحدة أو أكثر

من أصابع يده التي يصافحك بها يسمح بالتساؤل عن تراتبية التقدير الذي تحظى به تبعاً لعدد الأصابع التي تمتد لمصافحتك؟ على كل حال، أنصحك بألا تصوت لمرشح يصافحك بهذه الطريقة، حتى وإن كنت تراهن عليه في السباق. لأنه سيخيب آمالك عندما يصل.

الأيدي المفترسة

مرشحك يشد على يدك أو على يديك بكلتا يديه.

إنه يتخذ موقفاً ودياً مع أنه بعيد جداً عن الإحساس به. خذ لنفسك اتجاهاً معاكساً لما يطلبه منك، وغادر العربة التي تستقلانها عند أول محطة! لقد سجلت هذه الوضعية في سجل المصافحات تحت اسم «الأيدي المفترسة». ذلك واضح الدلالة تماماً. فهذا النوع من المصافحات يكشف عن سلوك احتيالي من طرف من يقوم بها. إنه يتظاهر بأنه يستقبلك وكأنك المخلص الذي كان ينتظره بفارغ الصبر ويبني عليه كل آماله. وتتمتع هذه المصافحة بمظهر فيه الكثير من الحرارة، ويمكننا أن نلاحظها بانتظام في التقارير المتلفزة أو على صفحات المجلات. هذا، ويفرط رجال السياسة في اللجوء إلى هذا النوع من المصافحة بهدف إشاعة الوهم بوجود وئام ودي. لكن ذلك يظل مجرد وهم.

من يمد يده أولاً؟

إذا كان المرشح هو الشخص الذي يمد يده أولاً، فإنه لا

يفعل غير العمل بقاعدة التودد الانتخابي. وهو يسجل بذلك نقطة أكيدة. أما إذا كنت أنت من يمد يدك أولاً، فعليك أن تفكر بإعطاء صوتك للمرشح المنافس.

الجيوب: الملاذ الأخير

غلاف دماغي

وضع إحدى اليدين في مأمن هو أيضاً تفضيل لإحدى المناطق الدماغية. وهذه المنطقة هي **الدماغ الأيمن عندما تكون اليد اليسرى هي المخبّأة**. لماذا؟ لأن اليد اليسرى هي المعادل الرمزي للدماغ الأيمن والذي يصبح مفصولاً عندما تختبىء تلك



اليد. وفي هذه الحالة، يفضل الخطيب استخدام قدرته على إطلاق الأحكام العقلية، وحسه النقدي، وفصاحته، وقدرته على التفكير، وهي كلها قدرات تعتمد على الدماغ الأيسر الذي يكون مفضلاً في هذه الوضعية. أما عندما تكون **اليد اليمنى هي المخبأة في الجيب المقابل لها**، فإن الخطيب يقطع رمزياً تغذية الدماغ الأيسر، ويحفز المزايا التي تعتمد على الدماغ الأيمن، كالخيال والإبداعية والإحساس والانفعال. لماذا؟ لأن اليد المخبأة تجبره على استخدام اليد المرئية كأداة تهديه إلى الفصاحة. كل شيء يتوقف على الظرف فالجيوب هي، في العمق، أغلفة دماغية.

وبالمناسبة، نحن جميعاً نخبىء أيدينا في جيوبنا، إما لأن البرد شديد في الخارج، وإما لأننا نلحظ عدوانية كلامية في خطاب من نتحدث معهم، وإما لأننا نشعر بالضيق في سياق استثنائي أو نخضع فيه لامتحان ما. وأما أيضاً، وعلى الدوام، لأننا نسعى لتأمين تماسكنا. فالجيوب هي ملتجأ و/أو أداة لإعادة التوازن السلوكي. ذلك يشكل طريقة للاختبار من الآخرين من دون الحاجة إلى الهرب. فالجيوب هي عامل توازن هام للإنسان في وضعية الوقوف. إنها تعزز توازن الجسم في ظروف العدوانية الاجتماعية. فإخفاء اليدين في الجيوب بحضور الآخرين يخفض منسوب العدوانية عند الشخص المعني، ويمكن أن يجنبه إثارة عدوانية الآخرين. ومن هنا، يكون وضع الأيدي في الجيوب عبارة عن إشارة دالة على التهدئة.

الجيوب غير المهتمة

إخفاء اليدين في الجيوب مضاد كلي للضغط النفسي، وهو يدل على أن جميع الوصلات مقطوعة وأن التيار معطل تماماً. والنائب يكون في هذه الحالة في جهوزية تامة لنفسه وبصورة شخصية. وحتى لو جعلك تشعر بأنه يستمع إليك، فإن جهوزيته لذلك مزورة أكثر مما هي حقيقة.

القبضة

لماذا أصبح قبض اليد على قبضة اليد الأخرى أمراً شائعاً؟

إن حركات **التسليم الجبري** و«عقلية اهرب إذا استطعت وتدبر شأنك دون الالتفات إلى الآخرين» تأخذ مكانها بقوة في الوعي الجماعي، وتفسد اللغة الإيمائية عند نوابنا وقادة الرأي ممن يستعرضون أنفسهم أمام كاميرات التلفزة. أما الجمهور المذعور في مواجهة المستقبل غير الواعد الذي يعدونه به، فإنه يتصرف على طريقة القرود الثلاثة: يرفض النظر إلى الحقيقة ويرفض الاستماع إلى اللعنات التي يطلقها أولئك الذين يعملون على اجتثاث الديموقراطية، ويرفض الذهاب إلى مكتب المراجعات لإسماع شكواه. الناس يتصرفون كمالك المنزل الذي يقبل بلا حراك عدم دفع الإيجارات من قبل المستأجر. إنه يخسر ريع أملاكه لأنه يفتقر إلى الشجاعة أو يستسلم للجبن، وهما أمران لا يعنيان الشيء ذاته تماماً. فالافتقار إلى الشجاعة السياسية مثلاً، لا يمكن أن يوصف بالجبن دون أن

يشعر رجال السياسة بأنهم مهانون. وبالمقابل، فإن الافتقار إلى الشجاعة السياسية هو صيغة تخفيفية.

قبض اليد على قبضة اليد الأخرى فعل وقائي

إن قبض اليد على قبضة اليد الأخرى وراء الظهر حركة نجدها عند الجميع بالصورة نفسها، وهو وضعية تهدف إلى تأمين استرخاء الظهر. فعندما أخفي يدي وراء ظهري، فإن يدي اليسرى تكون هي التي تمسك بالقبضة اليمنى. وإذا ما حاولت تغيير هذه الوضعية، فإنني سأشعر بضيق حقيقي. ومن لا يصدق فليجرب! حاولوا أن تمسكوا قبضة أيديكم وراء ظهوركم، ومن الجهة الأمامية، مع المحافظة على وضعية الوقوف.

عندما تمر الأنا العليا بمواقف تزعزع قناعاتها، فإنها قد تكون في حالة عجز عن حماية الأنا. عندها يصبح الشخص قابلاً للعطب ويرد على ذلك بوضع يده اليسرى في يده اليمنى (تكون اليد اليسرى سجينة اليد اليمنى). إن رد الفعل الانعكاسي الذي يتمثل بتقييد قبضتكم اليمنى بيدكم اليسرى، والعكس بالعكس، هو رد فعل دفاعي موروث عن الطفولة. وهذه الحركة تخدر الروحية الصراعية وترفع منسوب الاستسلام أمام الأحداث. وهي تدل على أن من يشبك يديه وراء ظهره واقع تحت نفوذ الآخرين.

إذا كانت اليد التي يضمها رجل السياسة بيده الأخرى هي

اليد اليسرى. . . فذلك دليل على التسليم الجبري.

إنه يؤكد من خلال أداء هذه الحركة أنه سجين **وضع لا يستطيع السيطرة عليه**. فهو يحول عجزه هذا إلى استهانة بالجمهور. ولكن هذه الهيمنة لجانب من الجسم على الجانب الآخر في هذه الحركة تكشف عن درجة عالية من الجبرية والخضوع لتأثير خارجي. إنها وضعية التسليم المطلق أو العزوف أو التخلي أو التضحية. ويتناسب هذا التفسير مع الشخص الذي يستخدم يده اليمنى في أداء هذه الوضعية، ولا فرق في ذلك بين رجل وامرأة. كما أن هذه المحطة الإشارية تفترض أيضاً وجود شعور بعدم الأمان بالمعنى الواسع للكلمة: عدم استقرار نفسي إزاء موقف صراعي، عجز عن السيطرة خلال نقاش مع شخص يحمل وجهة نظر مناقضة، شعور الشخص بأنه ضحية تأثير مسيء، الخ. إن تثبيت اليد اليسرى يكشف عن وضعية ذهنية مشككة ومترددة. فالشخص المتردد يميل إلى الرد على الشعور بغياب الأمان من خلال الانبطاح الكامل. كما أنه امتثالي يتبع الحركة التي تفرضها الأكثرية.

إذا كانت اليد السجينة هي اليد اليمنى. . . فذلك دليل على التهوّر

النائب الذي يتخذ هذه الوضعية يعطي الأفضلية لعواطفه على عقله. فتثبيت اليد اليمنى يضع تفكيره المنطقي في حالة إعاقة، وهو يثبت بذلك أنه شخص قابل للعطب. فإذا تعاملتم

معه من زاوية العواطف، يمكنكم بسهولة أن تضعوه تحت تأثيركم. كما يسبب تثبيت اليد اليمنى سلوكاً متهوراً، والتهور هو نمط سلوكي محكوم بالعاطفة. لذا فإن المتهوّر لا يمكنه أبداً أن يكون امتثالياً، لأنه غير متروٍّ ويغضب بسهولة عندما يتعرض للتنكيد، لكنه في الوقت ذاته عفوي ومندفع عندما يكون مشغوفاً بأمر ما. عندما تمسك اليد اليسرى باليد اليمنى، فإنها تنذر أيضاً بالانتقال الوشيك إلى الفعل، فالمتهور يبدو وكأنه يلجم نفسه.

إن تثبيت اليد حركة عادية وطبيعية ما دامت لا تتكرر إلى درجة تصبح فيها أشبه بحركة تعبّر عن الانغلاق وبالتالي عن عدم تقبّل الحوار.

الأنامل

لا بد أنكم لاحظتم بالتأكيد حساسية الأنامل. فمن الناحية الرمزية، تعبّر الأنامل قبل كل شيء عن الاندماج في الآخر، أي مع ذلك الإحساس الحدسي الذي يتملك مشاعرك ويسمح لك بأن تحس بما يحس به الآخر، كما لو أن هنالك اتصال متبادل بين ذاتك وذاته. والإحساس بالاندماج من خلال الأنامل مفيد في مجالات عديدة ليس أقلها مجال العلاج الفيزيائي.

ترتبط الأنامل بعدد قليل جداً من الحركات ذات الدلالة. هناك حركة عادية نشاهدها على شاشات التلفزة. وهي تكشف عن نقص القدرة الاندماجية عند الشخص الذي يؤدي هذه

الحركة، وهذه الحالة هي حالة الخطيب الذي يتكىء بمرفقيه إلى المنضدة ويضغط أنامل أصابعه على بعضها البعض في حركة ترسم سقف بيت قرميدي. إنها وضعية من وضعيات الأصابع التي تفضح الازدواجية في شخصية المتكلم.

الحاجبان

تغيرات المزاج

تشكل التجاعيد الدائمة «بصمات» ضخمة على الجبين. والفارق مدهش بين الحاجبين المرفوعين تعبيراً عن الترحيب أو الشعور الجميل بالمفاجأة، والحاجبين المائلين تعبيراً عن الغمّ. ففي كل مرة يتغير فيها مزاجنا، يتغير أيضاً وضع حاجبينا، مع ما يرافق ذلك من تغيرات الحركات. وأهم عناصر هذه الحركات هي التالية:

الحاجبان المقطبان

تعرف المنطقة الواقعة بين الحاجبين باسم «الجرداء» وينخفض الحاجبان في نوعين من المواقف التي يمكن أن نصفها بأنها عدوانية أو دفاعية. ويمكننا أيضاً تقطيب الحاجبين بالشكل نفسه عندما نضحك أو نبكي، أو لكي نظهر الامتعاض الشديد، لندلل بذلك على أن هذه المواقف يمكن اعتبارها أنواعاً من التعرض الشديد لمؤثرات المحيط.

الحاجبان المرفوعان

إنها حالة الجبين «المقطب»، وهي ترتبط عموماً بحالة الشخص الذي تساوره الهموم.

الحاجبان المقلوبان

نصف الوجه يبدو عدائياً، ونصفه الآخر مذعوراً. أما الشعور الذي يصاحب ذلك فهو عموماً الشعور بالشك وبعدم الاطمئنان.

الحاجبان المعقودان

إنه التعبير المصاحب للإحساس الشديد بالقلق أو الشديد بالحزن. ويمكننا ملاحظة ذلك أيضاً في بعض حالات الألم المزمن. أما الآلام الحادة، فإنها تحدث، على العكس من ذلك، رد فعل يتجعد معه كامل الوجه بما في ذلك الحاجبان، في حين أن الألم المزمن والمستمر يحمل معه، على ما يبدو، رد فعل يتمثل بحالة الحاجبين المعقودين. وهذه الوضعية المميزة هي ما يتم تصويرها في الدعايات للأدوية المضادة لمرض الشقيقة. ويمكن من الناحية النظرية أن نتعرف إلى المصائب التي عاشها شخص ما من خلال اتخاذ حاجباه لهذه الوضعية المعقودة الماثلة.

رفرفة الحاجبين

الرفرفة السريعة القصيرة للحاجبين هي علامة هامة من علامات الترحيب. والرفرفة تتم عادة عن بُعد عند بداية اللقاء

ولا تندرج في جملة الظواهر التي تحدث عن قرب كما في حالة المصافحة والتقبيل والضم بالذراعين.

الرفرفة المتواصلة للحاجبين

تتكرر هذه الحركة لمرات عديدة متعاقبة. إنها حركة الدعابة والمستخدمة على نطاق واسع من قبل الممثلين على خشبة المسرح. الحاجبان يرتفعان هنا وينخفضان بسرعة للتعبيرعن الترحيب المبالغ فيه.

رفع الحاجبين

حركة تستخدم في تدعيم الخطاب الكلامي. فالنائب يرفع حاجبيه على إيقاع النقاط التي يركز عليها في خطابه. ويعتبر ديسموند موريس أن هذه الحركة هي من مميزات الخطاب الذي يصدر عن «شخص دائم الشكوى» والذي يبدو مندهشاً بشكل مستمر إزاء تقلبات الوجود. ورفع الحاجبين هو الحركة التي يستمتع بها كثيراً بعض مقدمي النشرات الإخبارية المتلفزة. وهي باعتقادي حركة يلجأون إليها لمنح ما يقدمونه من أخبار خفيفة شيئاً من الأهمية.

المحتويات

المعاني الخفية لحركات السياسيين

يقفون على المنابر... يتكلّمون... يصرّحون... يصرخون... يرفعون أيديهم... يخبطون على الطاولة... يشبكون أصابعهم... يرفعون أصابعهم مهدّدين، محذّرين... هم؟ السياسيون!

تحتار من تختار!

كيف يمكن أن تعرف إن كان السياسي المفضّل لديك صادقاً في أقواله ووعوده وأفعاله؟

أيمكن أن يخدعك؟

نعم، إن أصغيت إلى كلامه فقط

لا، إن راقبت حركاته وعرفت معانيها...

يقول جوزيف ميسينجر:

«الجسم يفضح ما يخفيه العقل.»

تعلّم معاني حركات السياسيين لكي يكون اختيارك صائباً.

جوزيف ميسينجر

عالم نفس متخصص في رموز الحركات.

له ضمن إصدارات دار الفراشة الكتب التالية:

- المعاني الخفية لحركات الجسد
- كلمات نقتل بها أولادنا



لبنان 3000 ل.ل.	الكويت 750 فلس	البحرين 1 دينار	تونس 2,5 دينار
سوريا 75 ل.س.	الإمارات 10 درهم	السعودية 10 ريال	الجزائر 150 دينار
			عُمان 1 ريال
الأردن 1,5 دينار	قطر 10 ريال	المغرب 15 درهم	مصر 8 جنيه

ISBN 978-9953-15-458-9

9 789953 154589

www.darelfarasha.com • www.salamatalk.com